



TECHNICKÁ UNIVERZITA V LIBERCI
Ekonomická fakulta



FINANCOVÁNÍ EXPORTU S PODPOROU STÁTNÍCH INSTITUCÍ

Diplomová práce

Studijní program: N6208 – Ekonomika a management
Studijní obor: 6208T085 – Podniková ekonomika
Autor práce: **Bc. Klára Krejbichová**
Vedoucí práce: Ing. Karina Mužáková, Ph.D.





EXPORT FINANCING WITH PROMOTION OF STATE INSTITUTIONS

Diploma thesis

Study programme: N6208 – Economics and Management

Study branch: 6208T085 – Business Administration

Author: **Bc. Klára Krejbichová**

Supervisor: Ing. Karina Mužáková, Ph.D.



ZADÁNÍ DIPLOMOVÉ PRÁCE

(PROJEKTU, UMĚLECKÉHO DÍLA, UMĚLECKÉHO VÝKONU)

Jméno a příjmení: **Bc. Klára Krejbichová**
Osobní číslo: **E12000099**
Studijní program: **N6208 Ekonomika a management**
Studijní obor: **Podniková ekonomika**
Název tématu: **Financování exportu s podporou státních institucí**
Zadávající katedra: **Katedra pojišťovnictví**

Z á s a d y p r o v y p r a c o v á n í :

1. Teze diplomové práce
2. Systém státní podpory exportu
3. Institucionální rámec podpořeného financování exportu
4. Metody a nástroje podpořeného financování exportu
5. Případová studie
6. Zhodnocení přínosu diplomové práce

Rozsah grafických prací:

Rozsah pracovní zprávy:

65 normostran

Forma zpracování diplomové práce: tištěná/elektronická

Seznam odborné literatury:

ČERNOHLÁVKOVÁ, E., et al. Finanční strategie v mezinárodním podnikání. 1. vyd. Praha: ASPI, 2007. ISBN 978-80-7357-321-8.

GIANTURCO, Delio E. Export Credit Agencies: The Unsung Giants of International Trade and Finance. 1st ed. Westport: Greenwood Publishing Group, 2001. ISBN 1-56720-429-5.

MACHKOVÁ, H., et al. Mezinárodní obchodní operace. 5. vyd. Praha:

GRADA, 2010. ISBN 978-80-247-3237-4.

MAJEROVÁ, I., P. NEZVAL. Mezinárodní ekonomie v teorii a praxi. 1. vyd.

Brno: Computer Press, 2011. ISBN 978-80-251-3421-4.

SVATOŠ, M., et al. Zahraniční obchod: teorie a praxe. 1. vyd. Praha: GRADA, 2009. ISBN 978-80-247-2708-0.

Elektronická databáze článků ProQuest (knihovna.tul.cz).

Vedoucí diplomové práce:

Ing. Karina Mužáková, Ph.D.

Katedra pojišťovnictví

Konzultant diplomové práce:

Ing. Jan Mačí

Katedra mezinárodního obchodu

Datum zadání diplomové práce:

31. října 2013

Termín odevzdání diplomové práce:

7. května 2014

doc. Ing. Miroslav Žížka, Ph.D.
děkan



doc. Ing. Arnošt Böhm, CSc.
vedoucí katedry

V Liberci dne 31. října 2013

Prohlášení

Byla jsem seznámena s tím, že na mou diplomovou práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb., o právu autorském, zejména § 60 – školní dílo.

Beru na vědomí, že Technická univerzita v Liberci (TUL) nezasahuje do mých autorských práv užitím mé diplomové práce pro vnitřní potřebu TUL.

Užiji-li diplomovou práci nebo poskytnu-li licenci k jejímu využití, jsem si vědoma povinnosti informovat o této skutečnosti TUL; v tomto případě má TUL právo ode mne požadovat úhradu nákladů, které vynaložila na vytvoření díla, až do jejich skutečné výše.

Diplomovou práci jsem vypracovala samostatně s použitím uvedené literatury a na základě konzultací s vedoucím mé diplomové práce a konzultantem.

Současně čestně prohlašuji, že tištěná verze práce se shoduje s elektronickou verzí, vloženou do IS STAG.

Datum: 07. 05. 2014

Podpis:

Anotace

Tématem této diplomové práce je legislativní, institucionální a instrumentální struktura státem podpořeného exportního financování v České republice. Problémem řešeným v tomto textu je potřeba vývozců udržovat konkurenční převahu zdokonalováním schopnosti úvěrovat zahraniční transakce, což je odběrateli nejvíce preferovaný, avšak pro mnohé dodavatele nedostupný a velmi rizikový způsob platby. Účelem této práce je prezentovat na příkladu vybraného podniku možnosti a postupy praktického využití kreditních produktů exportních úvěrových agentur, které tento způsob financování obchodu značně zpřístupňují a zvýhodňují. Práce tak do jisté míry potvrzuje nezbytnost existence vládního sektoru v podpoře exportního úvěrování. Autorka v práci propojuje koncepci státní exportní politiky s jejím reálným vlivem na podnikatelské prostředí.

Klíčová slova

Export, exportní financování, exportní strategie, mezinárodní obchod, proexportní politika, státní subvence, úvěrová agentura, úvěrové riziko.

Abstract

The topic of this diploma thesis is the legislative, institutional and instrumental structure of the state supported export financing in the Czech Republic. The problem solved in this paper is the exporters' need to maintain a competitive advantage by improving the ability to give credits to foreign transactions which is the most preferred by customers, but for many suppliers unavailable and very risky method of payment. The purpose of this paper is to present on an example of the selected enterprise, procedures and practical use of credit products of the Export Credit Agencies that make this method of trade financing extensively more available and favourable. This thesis confirms to a certain extent the necessity of existence of the government sector in promoting of export financing. In the thesis the author connects the concept of state export policy with its real impact on the business environment.

Key words

Credit agency, credit risk, export financing, export promotion policy, export strategy, export, international trade, state subsidy.

Poděkování

Ráda bych poděkovala Ing. Karině Mužákové, Ph.D. za vedení a odborný dohled nad diplomovou prací a dále Ing. Janu Mačímu za ochotu a věcné připomínky během konzultací k obsahu práce. Vřelý dík patří rovněž podniku Sauer Žandov, a. s., zastoupenému jmenovitě Ing. Jaroslavem Jílkem, za vstřícnost a pomoc při zpracovávání případové studie.

Obsah

Seznam ilustrací a tabulek.....	11
Seznam zkratk a značek.....	12
Úvod.....	14
1 Význam exportu pro ekonomiku státu	16
1.1 Zahraniční obchod ČR.....	17
1.2 Proexportní politika	20
1.2.1 Vývoj proexportní politiky.....	21
1.2.2 Současná exportní strategie.....	22
2 Systém státní podpory exportu.....	25
2.1 Instituce státní podpory exportu.....	26
2.2 Formy státní podpory exportu.....	28
3 Financování exportu se státní účastí.....	32
3.1 Úvěrová rizika mezinárodního obchodování	33
3.2 Právní rámec podpořeného financování exportu.....	34
3.2.1 Mezinárodní pravidla a ujednání	35
3.2.2 Implementace v ČR	36
4 Institucionální rámec podpořeného financování exportu	38
4.1 Česká exportní banka, a. s.....	39
4.1.1 Činnost ČEB.....	40
4.1.2 Postup spolupráce s ČEB	42
4.2 Exportní garanční a pojišťovací společnost, a. s.	43
4.2.1 Činnost EGAP	44
4.2.2 Postup spolupráce s EGAP.....	46
5 Metody a nástroje podpořeného financování exportu	49
5.1 Metody podpořeného financování exportu	50
5.2 Nástroje podpořeného financování exportu	52
5.2.1 Konkrétní formy nástrojů.....	55
5.2.2 Využití produktů ČEB a EGAP.....	63
6 Případová studie	65
6.1 Charakteristika podniku Sauer Žandov, a. s.	65
6.1.1 Problematika obchodní činnosti	67
6.2 Východiska modelu podpořeného financování.....	68
6.2.1 Parametry vzorového obchodního případu	69

6.3 Vybrané nástroje podpořeného úvěrování	71
6.3.1 Exportní úvěry	72
6.3.2 Bankovní záruka	78
6.4 Spolupráce s úvěrovými agenturami	80
6.5 Význam státní subvence	81
6.6 Závěry studie	83
Závěr	86
Seznam použité literatury a pramenů	88
Seznam příloh	94

Seznam ilustrací a tabulek

Seznam ilustrací

Obr. 1.1: Vývoz a dovoz ČR za období 1989–2013	18
Obr. 1.2: Saldo obchodní bilance ČR za období 1989–2013	19
Obr. 5.1: Přímý exportní dodavatelský úvěr	56
Obr. 5.2: Refinanční exportní dodavatelský úvěr	57
Obr. 5.3: Přímý exportní odběratelský úvěr	58
Obr. 5.4: Nepřímý exportní odběratelský úvěr	59
Obr. 5.5: Refinanční exportní odběratelský úvěr	60
Obr. 5.6: Předexportní úvěr	61
Obr. 5.7: Úvěr na financování prospekce zahraničního trhu	62
Obr. 6.1: Shrnutí parametrů obchodního případu	71
Obr. 6.2: Kategorie rizika kupujícího	77

Seznam tabulek

Tab. 1.1: Seznam prioritních a zájmových zemí	24
Tab. 6.1: Výchozí úvěrové podmínky (v CZK)	72
Tab. 6.2: Umořovací plán pro korunový exportní dodavatelský úvěr (v CZK)	75
Tab. 6.3: Umořovací plán pro eurový exportní dodavatelský úvěr (v EUR)	75
Tab. 6.4: Úroky z exportního dodavatelského korunového a eurového úvěru (v CZK)	75
Tab. 6.5: Pojistné na exportní dodavatelský přímý a refinanční úvěr (v CZK)	78
Tab. 6.6: Pojistné na exportní dodavatelský úvěr pro kategorii SOV/CC0 (v CZK)	78
Tab. 6.7: Pojistné na akontační záruku (v CZK)	79
Tab. 6.8: Porovnání úrokových sazeb (v %)	82

Seznam zkratek a značek

Seznam zkratek

CIRR	Referenční komerční úroková sazba (Commercial Interest Reference Rate)
ČEB	Česká exportní banka
ČNB	Česká národní banka
ČR	Česká republika
ČSR	Československá republika
DPH	Daň z přidané hodnoty
ECA	Exportní úvěrová agentura (Export Credit Agency)
EGAP	Exportní garanční a pojišťovací společnost
EU	Evropská unie
EURIBOR	Úroková sazba evropského mezibankovního trhu (Euro InterBank Offered Rate)
EXW	Dodací parita INCOTERMS 2010, Ze závodu (Ex Works)
HDP	Hrubý domácí produkt
ICC	Mezinárodní obchodní komora (International Chamber of Commerce)
IMF	Mezinárodní měnový fond (International Monetary Fund)
IMU	Systém dorovnávání úrokových sazeb (Interest Make-Up)
LIBOR	Úroková sazba londýnského mezibankovního trhu (London InterBank Offered Rate)
MF	Ministerstvo financí
MPO	Ministerstvo průmyslu a obchodu
MPR	Minimální pojistná sazba (Minimum Premium Rate)
MZV	Ministerstvo zahraničních věcí
OECD	Organizace pro ekonomickou spolupráci a rozvoj (Organisation for Economic Co-operation and Development)
PRIBOR	Úroková sazba českého mezibankovního trhu (Prague InterBank Offered Rate)
RVHP	Rada vzájemné hospodářské pomoci
SME	Malý a střední podnik (Small and Medium Enterprise)
WB	Světová banka (World Bank)

WTO Světová obchodní organizace (World Trade Organization)

Seznam značek

b. p.	bazický bod (basis point)
CZK	česká koruna
EUR	euro
GBP	britská libra
CHF	švýcarský frank
JPY	japonský jen
RUB	ruský rubl
USD	americký dolar

Úvod

Námětem této diplomové práce je financování exportu s podporou ze strany státních institucí. Předmětem zkoumání jsou státní vývozní subvence uplatňované konkrétně na území České republiky. Práce je pak úžeji zaměřena na státní dotace v podobě zvýhodněného úrokování a pojištění exportních úvěrů, které je poskytováno státními úvěrovými agenturami – Českou exportní bankou, a. s. a Exportní a garanční pojišťovací společností, a. s. Sledovanou problematikou je tedy státní podpora výlučně exportní, nikoliv investiční angažovanosti podnikatelských subjektů. K volbě tohoto tématu vedla přetrvávající a čím dál intenzivnější nutnost podniků podvolit se při sjednávání platebních podmínek obchodnímu partnerovi a přistoupit na úvěrování transakce, které je pro ně mnohdy rozhodujícím, avšak často také nedosažitelným nástrojem v boji proti tvrdé konkurenci na poli mezinárodního obchodu.

Státní podpora exportního úvěrování je instrumentem již po dlouhou dobu standardně uplatňovaným zvláště vyspělými ekonomikami, a to za účelem zlepšení účtu obchodní bilance. Totiž, pozitivní saldo tohoto účtu, kterého lze dosáhnout jedině převahou exportu nad importem, je nejen stimulantem podnikatelského prostředí vnitřního trhu ale také odrazem prosperity a konkurenceschopnosti země na zahraničních trzích. Proto je i v zájmu státu aspirovat na zvýšení aktivity domácích exportérů z vlastní iniciativy. Mezinárodní obchodování se přitom vyznačuje komplikovaností, která vyplývá jednak z rozdílných teritoriálních, sociálních, ekonomických, legislativních, kulturních a dalších podmínek, v nichž účastníci přeshraničních obchodních vztahů působí; a jednak z vysoce konkurenčního prostředí, které na světových trzích obecně panuje. Obchodování „s cizinou“ vinou těchto vlivů typicky trvá delší dobu a nese vyšší riziko. Tato specifika mezistátního obchodu jej činí v porovnání s vnitrostátním finančně náročnějším a zvládnutelným jedině podniky se silným finančním zajištěním, které jsou schopny dlouhodobě uvolnit peněžní prostředky a hradit vedlejší náklady spojené s platebními podmínkami a úvěrovými riziky. Vzhledem k uvedenému však není výjimkou, že podnikatelské subjekty, zejména pak z řad malých a středních podniků, v mnoha případech spíše nedisponují dostatečnou výší finančních prostředků na zajištění svých činností. Při obstarávání chybějících prostředků pak mohou využít úvěrových

a pojišťovacích služeb privátních a v některých případech také právě státních finančních subjektů. Jak uvádějí mnohé odborné publikace, význam státních institucí na finančním trhu spočívá obzvláště ve schopnosti poskytovat tyto služby, díky jejich silnému postavení, za podmínek výhodnějších a mírnějších než jsou obvykle stanoveny institucemi komerčními. Prostřednictvím státu podpořeného financování je tak možné realizovat i obchody méně bonitních podnikatelů a obchody více rizikové, tedy zpřístupnit exportní úvěrování širšímu okruhu subjektů a zvýšit tím exportní výkonnost země.

Hlavním cílem této práce je navrhnout metodiku postupu podpořeného úvěrování v reálných podmínkách pro vybraný podnik a zároveň tak prezentovat význam státní podpory exportního financování na zvolených ukazatelích. Sekundárním cílem je pak podat nejen podniku, ale obecně exportérům i ostatní veřejnosti komplexní přehled o možnostech podpořeného úvěrování a jejich praktickém využití. K výstavbě textu je v teoretické rovině přistoupeno metodou dedukce, v rovině praktické navíc kombinací metod analýzy a komparace. Pro vypracování textu je zvolena metodika od popisu problematiky a formulace cílů, přes rešerši odborné literatury a zákonů a sběr dat, k empirickému rozboru dat a interpretaci výsledných závěrů. Obsah práce není jednoznačně rozdělen na teoretickou a praktickou část, neboť v některých kapitolách textu je na teoretické poznatky přímo navázána jejich praktická aplikace. První kapitola nejprve zdůvodňuje potřebu státu realizovat vývoz a nastiňuje základní směr státní proexportní politiky. Na to navazuje kapitola druhá popisem institucionálního a instrumentálního uzpůsobení komplexní státní exportní podpory. Třetí kapitola potom definuje hlavní téma práce, tj. podpořené exportní financování především tedy v kontextu nadnárodního a národního legislativního rámce. O institucionálním rámci této formy podpory pojednává kapitola čtvrtá, která blíže představuje hlavně činnost státních úvěrových agentur. Další, pátá kapitola podává přehled o metodách a nástrojích podpořeného financování se zaměřením na instrumenty poskytované těmito agenturami. Kapitola šestá je poté věnována případové studii sledující primární cíl práce prostřednictvím analýzy poznatků získaných z předchozích kapitol. V závěru jsou nakonec shrnuty výsledky případové studie a zhodnocen celkový přínos diplomové práce.

1 Význam exportu pro ekonomiku státu

Exportem neboli vývozem je dle definice Zákona č. 58/1995 Sb., o pojišťování a financování vývozu se státní podporou, ve znění pozdějších předpisů, myšleno „*dodání zboží nebo poskytnutí služeb nebo dodání zboží a poskytnutí služeb dovozci podle smlouvy o vývozu za účelem užití mimo území České republiky*“.¹ Export zboží a služeb společně s importem zboží a služeb tvoří obchodní bilanci, jeden z účtů celkové platební bilance státu. Právě charakter mezinárodního obchodu vymezuje postavení země ve světové ekonomice. Určující je přitom objem a struktura obou komponent. Větší význam pro růst a rozvoj ekonomiky však přináší schopnost exportovat.²

Zapojením do mezinárodní směny získává stát možnost čerpat absolutní a komparativní výhody. Je tak schopen výhodně získat i takové komodity, k jejichž produkci sám nemá žádné resp. dostatečně dobré předpoklady. Rozhodující podmínkou participace na směně je právě možnost státu realizovat export. Ve velikosti a dynamice exportu se mimo jiné odráží solventnost země, čili její způsobilost hradit své závazky, na což pozitivně reagují zejména potencionální investoři. Stimulace exportních aktivit je tak účinným prostředkem podněcujícím příliv investic do ekonomiky. Zvyšování objemu exportu rovněž povzbuzuje vývoj reálných veličin ekonomiky. Do těchto růstových ekonomických tendencí lze zahrnout předně kladný vývoj obchodní bilance, která je odrazem vnější ekonomické rovnováhy, dále nárůst hrubého domácího produktu a ve spojitosti s tím zvýšení zaměstnanosti. Vliv exportu na ekonomiku je typicky spjat s její velikostí a vyspělostí. Export působí na růst ekonomiky tím intenzivněji, čím menší ekonomika je, a to co do rozlohy i ekonomické úrovně. Neboť tím větší je její zapojení do mezinárodní směny. Nejzásadnější význam tak má podpora exportu pro malé a pro nevyspělé země s vysokou mírou závislosti na zahraničním obchodě. V zemích s malou rozlohou nebo s nížní ekonomickou úrovní je orientace na export obvykle jedinou reálnou možností, jak se vyrovnat ekonomikám vyspělejší.³

¹ Česko. Zákon č. 58/1995 Sb., o pojišťování a financování vývozu se státní podporou a o doplnění zákona č. 166/1993 Sb., o Nejvyšším kontrolním úřadu, ve znění pozdějších předpisů. In: *ÚZ: Zahraniční obchod*. 2011, č. 824, s. 89. ISBN 978-80-7208-844-7.

² MAJEROVÁ, I. a P. NEZVAL. *Mezinárodní ekonomie v teorii a praxi*. 1. Vyd. Brno: Computer Press, 2011, s. 225. ISBN 978-80-251-3421-4.

³ Tamtéž.

Výše popsané efekty exportu na vývoj národního hospodářství představují základní podněty, které vedou státy k podpoře vlastních exportních aktivit a vytváření proexportní politiky. Je patrné, že proexportní orientace je pro státy přínosná a v některých případech dokonce nezbytná. Je to i situace České republiky (ČR), která, přestože se řadí mezi ekonomicky vyspělé země, je z kvantitativního i kvalitativního hlediska ekonomikou s malým vnitřním trhem, a tudíž i vysokou intenzitou závislosti na exportu.⁴

1.1 Zahraniční obchod ČR

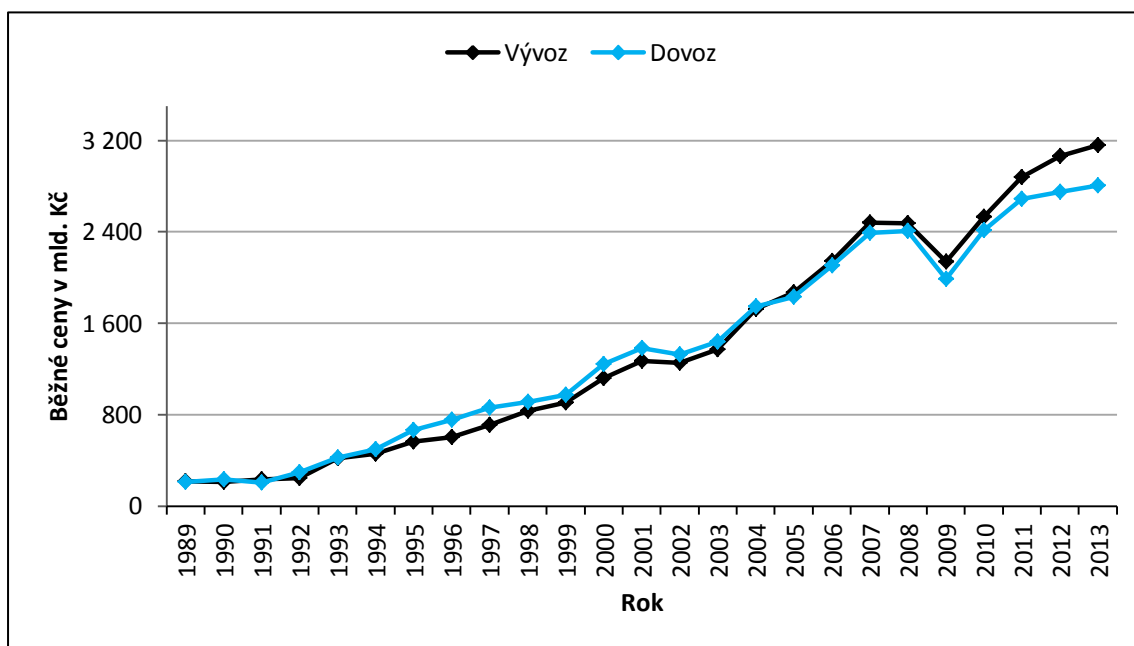
Ukazatele obchodní bilance a otevřenosti ekonomiky patří mezi základní indikátory exportní výkonnosti země, které jsou používány k hodnocení konkurenceschopnosti ekonomiky na zahraničních trzích. Údaje, které tyto ukazatele poskytují, jsou celkem obecné. Proto jsou při posuzování konkurenční způsobilosti obvykle sledovány i další indikátory zaměřené na strukturu a přínos exportu. Takovými jsou např. ukazatel relativní síly specializace, který posuzuje technologickou náročnost exportované produkce; nebo ukazatel transformačního výkonu ekonomiky, vyjadřující schopnost a míru zhodnocení zpracovaných surovin tj. přidanou hodnotu při produkci finálních výrobků určených k vývozu. Následující výklad bude zaměřen pouze na základní charakteristiky exportní výkonnosti České republiky.

Obrat zahraničního obchodu v ČR za rok 2013 činil 5 963,5 mld. Kč, z toho vývoz tvořil 3 157,1 mld. Kč a dovoz 2 806,3 mld. Kč. Obchodní bilance tak za toto období vykazovala aktivní saldo ve výši 350,8 mld. Kč. Oproti předchozímu roku se obrat zvýšil o 124 mld. Kč. Vývoz stoupl o 2,8 % a dovoz o 1,4 %, meziroční nárůst vývozu byl tedy oproti dovozu dvojnásobný. Přebytek obchodní bilance celkem vzrostl o 45,1 mld. Kč.⁵ Vývoj zahraničního obchodu ČR lze rozdělit na dvě významné etapy, a to období se schodkovou obchodní bilancí (v letech 1993 až 2004) a přebytkovou obchodní bilancí

⁴ MAJEROVÁ, I. a P. NEZVAL. *Mezinárodní ekonomie v teorii a praxi*. 1. Vyd. Brno: Computer Press, 2011, s. 241–243. ISBN 978-80-251-3421-4.

⁵ ČSÚ. 2014c. *Zahraniční obchod - prosinec 2013* [online]. Praha: ČSÚ, 2014-02-06 [vid. 2014-02-13]. Dostupné z: <http://www.czso.cz/csu/csu.nsf/informace/cvzo020614.docx>.

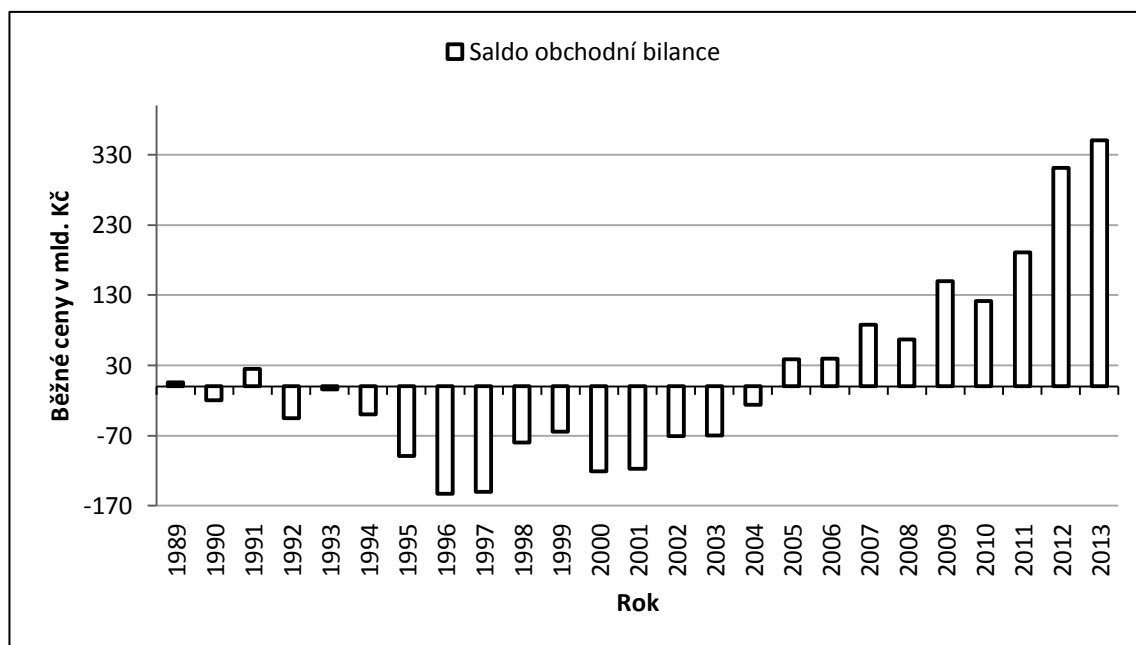
(v letech 2005 až 2013).⁶ Vůbec nejvyššího salda bylo dosaženo v roce 2013, důvodem tohoto značného přebytku byl zejména slabý růst poptávky po dovozu. Vývojové tendence zahraničního obchodu ČR v letech 1989 až 2013, konkrétně objemy vývozu a dovozu a salda obchodní bilance za toto období, jsou zachyceny na obrázcích Obr. 1.1 a Obr. 1.2. Číselné údaje jsou pak pro zpřesnění uvedeny v tabulce Tab. A1, která je přílohou A tohoto textu.



Obr. 1.1: Vývoz a dovoz ČR za období 1989–2013

Zdroj: ČSÚ. 2014d. Zahraniční obchod České republiky [online]. Praha: ČSÚ, 2014-02-06 [vid. 2014-02-13]. Dostupné v PDF z: http://www.czso.cz/cz/cr_1989_ts/0601.pdf. Vlastní zpracování.

⁶ ČSÚ. 2014d. Zahraniční obchod České republiky [online]. Praha: ČSÚ, 2014-02-06 [vid. 2014-02-13]. Dostupné v PDF z: http://www.czso.cz/cz/cr_1989_ts/0601.pdf.



Obr. 1.2: Saldo obchodní bilance ČR za období 1989–2013

Zdroj: ČSÚ. 2014d. Zahraniční obchod České republiky [online]. Praha: ČSÚ, 2014-02-06 [vid. 2014-02-13]. Dostupné v PDF z: http://www.czso.cz/cz/cr_1989_ts/0601.pdf. Vlastní zpracování.

Ve struktuře vývozu ČR historicky výrazně převyšuje export zboží nad exportem služeb.⁷ Vývoz služeb v posledních letech vykazuje poměrně stabilní tempo růstu, přesto jeho podíl na celkovém exportu pravidelně klesá, a to právě v důsledku dominantnějšího narůstání vývozu zboží. Nejvýznamnějším artiklem v komoditní struktuře vývozu jsou dlouhodobě stroje a dopravní prostředky, které již představují více než 50% podíl na celkovém exportu. Za nimi jsou tržní výrobky se zhruba 20 % a průmyslové spotřební zboží s přibližně 10 %.⁸ Z hlediska teritoriální struktury směřuje okolo 80 % exportovaného zboží na trhy zemí Evropské unie (EU). Z toho téměř 40 % zboží je vyváženo do Německa, které je tímto největším odbytištěm českých vývozců. Z dalších přibližně 10 % je pak zboží exportováno na Slovensko a 6 % do Polska.⁹

⁷ Exportem zboží se rozumí přeshraniční dodání hmotných statků, exportem služeb pak přeshraniční vykonání hospodářské činnosti, jejímž výsledkem je nehmotný užitečný efekt (nikoliv hmotný statek).

⁸ KUČERA, L. *Prezentace z tiskové konference: Změny v zahraničním obchodě ČR* [online]. Praha: ČSÚ, 19. listopadu 2013. Dostupný z: [http://www.czso.cz/csu/tz.nsf/i/prezentace_z_tk_zmeny_v_zahranicnim_obchode_cr/\\$File/csu_tk_zo_prezentace.pdf](http://www.czso.cz/csu/tz.nsf/i/prezentace_z_tk_zmeny_v_zahranicnim_obchode_cr/$File/csu_tk_zo_prezentace.pdf).

⁹ ČSÚ. 2014b. *Tab. 4 - Zahraniční obchod se zbožím podle teritoriálních seskupení (podle principu změny vlastnictví)* [online]. 2014-02-06 [vid. 2014-02-13]. Dostupné z: http://www.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/vzonu_cr.

Velká část hrubého domácího produktu (HDP) prochází zahraniční směnou, tj. vývozem a dovozem. Poměr vývozu zboží k HDP v roce 2012, kdy v tomto roce HDP dosáhlo 3 845,9 mld. Kč, činil 66,3 %.¹⁰ Podíl vývozu na HDP je jako indikátor otevřenosti ekonomiky (neboli míry zapojení ekonomiky do zahraničně-obchodní směny) standardně zveřejňovaný ukazatel, který slouží k mezinárodnímu srovnávání. V pořadí mezi členskými zeměmi EU se ČR umístila za rok 2012 na pátém místě. Ukazatel otevřenosti ekonomiky orientačně vypovídá o váze zahraničního obchodu na výkonu ekonomiky. Ke zjištění přesné části vyrobené produkce, která je skutečně určena pro vývoz, je však třeba sledovat podíl vývozu na celkové tržní produkci ekonomiky a nikoliv na HDP. Totiž, na straně zdrojů nezahrnuje HDP hodnotu tzv. mezispotřeby neboli spotřeby pro další výrobu a je upravené o hodnotu daní, na straně užití navíc do HDP vstupují pouze čisté vývozy tj. hodnota vývozu očištěná od hodnoty dovozu. Podíl vývozu zboží na produkci pak činil odhadem 30 %.¹¹

1.2 Proexportní politika

Státy přistupují k otázce podpory exportu vždy v souladu se svými obchodními politikami. V dnešním globalizovaném světě, kdy jsou komerční a finanční vazby mezi ekonomikami velmi úzce propojené, je liberální obchodní politika a konkrétně její část, exportní politika, důležitou a nedílnou součástí celkové hospodářské politiky státu.

Je-li přístup k vývozu ze strany státu aktivní, pak realizuje tzv. proexportní politiku. Proexportní politikou se tedy rozumí veškeré činnosti státu, kterými se stát snaží podnítit domácí subjekty k rozvoji své vývozní aktivity a v konečném důsledku tak nepřímo podporovat export.¹²

¹⁰ ČSÚ. 2014a. *Česká republika v číslech 2013: Hrubý domácí produkt* [online]. 2013-12-12 [vid. 2014-02-14]. Dostupné z: [http://www.czso.cz/csu/2013edicniplan.nsf/t/380034ACC2/\\$File/14091306.pdf](http://www.czso.cz/csu/2013edicniplan.nsf/t/380034ACC2/$File/14091306.pdf).

¹¹ KUČERA, L. *Prezentace z tiskové konference: Změny v zahraničním obchodě ČR* [online]. Praha: ČSÚ, 19. listopadu 2013. Dostupný z: [http://www.czso.cz/csu/tz.nsf/i/prezentace_z_tk_zmeny_v_zahranicnim_obchode_cr/\\$File/csu_tk_zo_prezentace.pdf](http://www.czso.cz/csu/tz.nsf/i/prezentace_z_tk_zmeny_v_zahranicnim_obchode_cr/$File/csu_tk_zo_prezentace.pdf).

¹² MAJEROVÁ, I. a P. NEZVAL. *Mezinárodní ekonomie v teorii a praxi*. 1. Vyd. Brno: Computer Press, 2011, s. 225. ISBN 978-80-251-3421-4.

Některé kroky státu směřující k podpoře exportu jsou upraveny mezinárodními dohodami. Obecně je ale proexportní politika v rukou jednotlivých států. Nejinak je tomu v rámci společné obchodní politiky Evropské unie, kde členské státy realizují svou vývozní politiku nezávisle, neboť se sjednocení pravidel v této oblasti dosud neprosadilo. Státy tedy musí při koncepci své politiky na podporu exportu splňovat jisté podmínky. Proexportní politika musí být uplatňována v souladu s mezinárodními pravidly, kterými je stát vázán a která však poskytují dostatečný prostor pro působení tržních principů, jak již bylo naznačeno. V proexportní politice musí být patrné prosazování pravidel rovného přístupu a zásad pro zachování volného obchodu a hospodářské soutěže. V důsledku předcházení neadekvátním, nekalým nebo netržním postupům či metodám musí mít proexportní politika proto charakter nepřímé podpory.¹³ Problematika přímého podporování exportu bude nastíněna v kapitole 2.

1.2.1 Vývoj proexportní politiky

Utváření proexportní politiky České republiky do dnešní podoby je spjato s vývojem její ekonomiky za posledních 25 let. V roce 1990 se tehdy Československá republika (ČSR), jako centrálně plánovaná ekonomika se sklonem k autarkii¹⁴ a výlučnou obchodní vazbou na země Rady vzájemné hospodářské pomoci (RVHP), začala transformovat na ekonomiku tržní s otevřeným vnitřním trhem. Do transformačního procesu zasáhlo v roce 1993 rozdělení ČSR na dvě samostatné ekonomiky Česka a Slovenska, které se tímto v zahraniční směně do jisté míry oslabily, nicméně tak mezi sebou vytvořily nový a dodnes vzájemně významný zahraničně-obchodní vztah. Proces otevírání ekonomiky skončil v roce 2000 dotvořením sítě institucí na podporu exportu a zpracováním prvních exportních strategií. Následovalo čtyřleté období intenzivních příprav na přijetí ČR do EU, které s sebou přineslo zejm. úpravu legislativy v oblasti proexportní politiky a zásadní změny v teritoriální a komoditní struktuře zahraničního obchodu. Vstupem do EU v roce 2004 se ČR následně zavázala k aplikaci společné unijní obchodní politiky, avšak autonomie státu v uzavírání dílčích a resortních smluv s jinými zeměmi a uplatňování

¹³ ČERNOHLÁVKOVÁ, E., et al. *Finanční strategie v mezinárodním podnikání*. 1. Vyd. Praha: ASPI, 2007, s. 159. ISBN 978-80-7357-321-8.

¹⁴ Autarkie je extrémní případ ochrany vnitřního trhu spočívající v jeho úplném uzavření před zahraničně-obchodní směnou.

pravomocí v proexportní politice zůstala zachována. Teritoriální i komoditní orientace zahraničního obchodu ČR se od získání členství v unii výrazně nemění, z údajů uvedených v oddílu 1.1 totiž vyplývá, že největším obchodním partnerem nadále zůstává EU, resp. členské státy EU, a nejobchodovanější komoditou setrvává strojírenské zboží. Dosavadní vývoj zahraničně-obchodní politiky však představuje riziko až příliš vysoké závislosti českého exportu na odbytu do EU. Současná exportní strategie ČR je proto zacílena mj. na diverzifikaci vývozu do nečlenských zemí (aktuální strategie bude blíže představena v dalším pododdílu tohoto textu).¹⁵ Mezi těmito zeměmi se nejvíce prosazuje Rusko, které se na mimo unijním exportu podílelo v roce 2013 z téměř 20 %.¹⁶ S přihlédnutím k historickému vývoji zahraničního obchodu ČR, který byl výše nastíněn, tak lze sledovat jeho jistou opětovnou orientaci na tento východní stát.

1.2.2 Současná exportní strategie

Formování proexportní politiky České republiky je primárně v gesci Ministerstva průmyslu a obchodu (MPO) ve spolupráci s Ministerstvem zahraničních věcí (MZV) a Ministerstvem financí (MF). V souvislosti s tím je MPO rovněž pověřeno publikováním odpovídající exportní strategie vždy na příslušná období. Poprvé byla exportní strategie České republiky komplexně zpracována v Koncepci proexportní politiky z roku 1997.¹⁷ Poslední zatím platná je Exportní strategie ČR pro období 2012–2020 (dále jen Exportní strategie nebo Strategie). Strategie¹⁸ vymezuje strategický rámec pro vývoj proexportní politiky až do roku 2020. Obsahem Strategie zahrnuje jednak celkovou vizi proexportních aktivit státu a jednak jejich cíle a současně opatření, prostřednictvím kterých má být těchto cílů dosaženo. Aby systém navrhovaných opatření odpovídal reálným potřebám podnikatelského sektoru, vychází strategie nejen ze současného stavu české ekonomiky, ale i z aktuální situace na evropských a světových trzích. Strategie není zaměřena pouze

¹⁵ MAJEROVÁ, I. a P. NEZVAL. *Mezinárodní ekonomie v teorii a praxi*. 1. Vyd. Brno: Computer Press, 2011, s. 257–277. ISBN 978-80-251-3421-4.

¹⁶ ČSÚ. 2014b. *Tab. 4 - Zahraniční obchod se zbožím podle teritoriálních seskupení (podle principu změny vlastnictví)* [online]. 2014-02-06 [vid. 2014-02-13]. Dostupné z: http://www.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/vzonu_cr.

¹⁷ MAJEROVÁ, I. a P. NEZVAL. *Mezinárodní ekonomie v teorii a praxi*. 1. Vyd. Brno: Computer Press, 2011, s. 228. ISBN 978-80-251-3421-4.

¹⁸ *Exportní strategie České republiky pro období 2012 – 2020* [online]. Praha: Ministerstvo průmyslu a obchodu, 2012 [vid. 2013-10-19]. Dostupné z: <http://www.mpo.cz/dokument103015.html>. Také dostupný v PDF z: http://www.businessinfo.cz/files/archiv/dokumenty/mpo_exportni_strategie_2012_2020.pdf.

na exportní procesy, ale také na související politiky státu, s nimiž je v součinnosti. Navazuje mimo jiné i na další národní strategie, jako je Národní inovační strategie, Koncepce zahraniční politiky a Bezpečnostní strategie ČR. Rovněž respektuje zásady zakotvené ve Strategickém rámci udržitelného rozvoje ČR a plně se hlásí k přístupu zvolenému v rámci Strategie mezinárodní konkurenceschopnosti ČR pro období 2012–2020, jejíž naplnění chápe jako nezbytný předpoklad úspěchu v oblasti podpory exportu a internacionalizace.

Vizi Exportní strategie je vytvoření takových podmínek pro export, které maximálně usnadní českým vývozcům úspěch na zahraničních trzích, právě prostřednictvím proexportních a dalších aktivit státu. Obecný cíl Strategie, kterým je zvýšení počtu exportérů a objemu exportu, je rozpracován do konkrétních cílů. Těmito cíli je zejm. diverzifikace exportu do zemí mimo Evropské unie, přechod exportérů do odvětví a segmentů s vyšší přidanou hodnotou a zefektivnění jednotlivých aktivit všech zainteresovaných subjektů i jejich vzájemné spolupráce. Trhy členských států EU nyní představují a i nadále budou představovat nejdůležitější odbytiště českého exportu. Strategie se snaží tyto pozice jednak udržovat a jednak posilovat. Přesto jedním ze specifických cílů je právě diverzifikace exportu do nečlenských zemí. Strategie za tímto účelem vymezuje mimo unijní prioritní a zájmové trhy, do nichž by mohli čeští exportéři expandovat. Prioritní a zájmové trhy jsou stanovovány na základě kritéria růstového potenciálu, absorpční schopnosti a vzájemné kompatibility s českou ekonomikou. Strategie v současnosti definuje 12 prioritních a 26 zájmových zemí, které stanovila na základě požadavků, vyplývajících ze spolupráce s podnikatelskou sférou. Tyto země budou aktualizovány v závislosti na vývoji světového a vnitřního trhu poprvé na konci roku 2014 a poté 2017.¹⁹ Aktuální seznam prioritních a zájmových zemí je uveden v tabulce Tab. 1.1.

¹⁹ *Příloha k Exportu v kostce - Interaktivní profily prioritních a zájmových zemí* [online]. Praha: MPO, 2013, s. 3 [vid. 2013-11-02]. Dostupný z: <http://www.mpo.cz/dokument142984.html>. Také dostupný v PDF z: [file:///D:/Downloads/priloha001%20\(1\).pdf](file:///D:/Downloads/priloha001%20(1).pdf).

Tab. 1.1: Seznam prioritních a zájmových zemí

Kategorie zemí	Jmenný seznam zemí
Prioritní země	Brazílie, Čínská lidová republika, Indie, Irák, Kazachstán, Mexiko, Ruská federace, Spojené státy americké, Srbsko, Turecko, Ukrajina, Vietnam.
Zájmové země	Angola, Argentina, Austrálie, Ázerbájdžán, Bělorusko, Egypt, Etiopie, Chile, Ghana, Chorvatsko, Indonésie, Izrael, Japonsko, Jihoafrická republika, Kanada, Kolumbie, Maroko, Moldavsko, Nigérie, Norsko, Peru, Senegal, Singapur, Spojené arabské emiráty, Švýcarsko, Thajsko.

Zdroj: Příloha k Exportu v kostce - Interaktivní profily prioritních a zájmových zemí [online]. Praha: MPO, 2013, s. 3 [vid. 2013-11-02]. Dostupný z: <http://www.mpo.cz/dokument142984.html>. Také dostupný v PDF z: [file:///D:/Downloads/priloha001%20\(1\).pdf](file:///D:/Downloads/priloha001%20(1).pdf). Vlastní zpracování.

Všech zmíněných cílů má být dosaženo prostřednictvím série opatření v rámci základních dvanácti programů, které odpovídají třem pilířům, na nichž je Exportní strategie postavena. O pilířích Strategie bude podrobněji pojednáno v oddílu 2.2. K zajištění hladkého průběhu implementace Strategie plánuje MPO v blízké době realizaci odborných seminářů a přednášek pro podnikatelskou veřejnost. Protože je Strategie plánována na dlouhé období, bude její plnění kontrolováno každé tři roky, a to na základě monitorovacích ukazatelů stanovených pro příslušnou oblast exportních cílů.

2 Systém státní podpory exportu

Z již uvedeného je patrné, že je v zájmu státní správy usilovat o přiblížení se trendům v mezinárodním podnikání. Na potřebu podporovat export reaguje stát v rámci nově přijímaných strategií a legislativních opatření s exportním zacílením, nejen uzpůsobováním své organizační struktury, ale zejména pak rázem svých aktivit. V České republice, stejně jako ve všech vyspělých zemích, existují standardní instituce na podporu zahraničních ekonomických vztahů uplatňující velice podobné formy podpory. Státní podporu exportu tak lze obecně definovat jako souhrn všech aktivit zaměřených na různé oblasti ekonomiky, které stát uskutečňuje v podstatě za účelem posílení pozice domácích subjektů na zahraničních trzích.²⁰ O institucionální a instrumentální bázi státní exportní podpory bude pojednáno v dalších oddílech.

Pro systémy exportní podpory hospodářsky vyspělých zemí, tedy i pro systém ČR, je charakteristickým rysem komplexnost poskytovaných služeb, která umožňuje zainteresovaným vývozcům využívat pomoci státu ve všech fázích exportu. Tyto služby jsou tedy v různých národních systémech obdobné a liší se prakticky pouze svým rozsahem, intenzitou a efektivností. Typickým znakem vyspělých systémů je proto rovněž omezování přímého charakteru podpor exportu ve prospěch nepřímého, a to za účelem důslednějšího prosazování zásad volné hospodářské soutěže.²¹ Velice spornou formou podpory, která je předmětem řady mezinárodních ujednání, jsou v této souvislosti zejména státem poskytované subvence výrobních či vývozních aktivit exportérů, nejvíce pak subvence vývozních cen a financování²². V krajním případě může vést podezření z poskytování přímým podpor na cílovém trhu k negativní diskriminaci podporovaného zboží a služeb a k ochranářství v podobě prosazování vyrovnávacích opatření na toto zboží a služby.

²⁰ ČERNOHLÁVKOVÁ, E., et al. *Finanční strategie v mezinárodním podnikání*. 1. Vyd. Praha: ASPI, 2007, s. 158. ISBN 978-80-7357-321-8.

²¹ MAJEROVÁ, I. a P. NEZVAL. *Mezinárodní ekonomie v teorii a praxi*. 1. Vyd. Brno: Computer Press, 2011, s. 226. ISBN 978-80-251-3421-4.

²² Problematika subvencování exportního financování je pro tuto práci klíčová a bude proto podrobněji vyložena v oddíle 5.2.

2.1 Instituce státní podpory exportu

Exportní podpora je v České republice zastřešována ústředními orgány státní správy. Možnost pozitivně ovlivňovat kvalitu podnikatelského prostředí uvnitř státu mají tedy zejména vrcholné státní orgány a poté podřízené státní instituce. Na realizaci státní podpory exportu se tak systematicky podílí níže uvedená oborová ministerstva, státem zřízené agentury a specializovaná centra a další státem podporované subjekty. Tyto instituce čerpají prostředky na realizaci své činnosti primárně ze státního rozpočtu a dalších veřejných zdrojů, a to i přesto, že základní služby jsou zpravidla nabízeny jako služby placené, neboť dosahované výnosy obvykle nestačí pokrývat skutečně vynaložené náklady.²³ Konkrétní proexportní služby poskytované státními orgány a institucemi pak budou blíže charakterizovány v oddíle 2.2. Nástroje na podporu exportu však nevytváří jen stát a státní instituce. V oblasti podpory zahraničního obchodu jsou činné také nadnárodní organizace působící v oblasti exportní politiky. Služby pro exportéry pak nabízí zcela nebo jen z části i nevládní subjekty, které, jak bude zmíněno později, celkovou škálu dostupných služeb vázaných na vývoz rozšiřují, resp. doplňují a zkvalitňují. Podpora vývozu ze strany nadnárodních ani soukromých subjektů však není předmětem tohoto textu a nebude jí proto dále věnována pozornost.

Oborová ministerstva

Úloha oborových ministerstev v podpoře vývozu spočívá obecně v usnadňování podmínek obchodu, a to prostřednictvím prosazování liberalizace obchodu se zbožím a službami, odstraňování bariér a zjednodušování obchodních procedur a ochraně trhu proti nekalým praktikám. Právě tyto orgány jsou kompetentní k ovlivňování ekonomického, fiskálního, legislativního a sociálního prostředí, neboli k vytváření vhodných podmínek pro realizaci vývozu. Ministerstva jsou činná také v zajišťování spolupráce s prioritními zeměmi, které mají výrazný obchodní potenciál, a ve vystupování na těchto klíčových trzích. Za podporu

²³ ČERNOHLÁVKOVÁ, E., et al. *Finanční strategie v mezinárodním podnikání*. 1. Vyd. Praha: ASPI, 2007, s. 160. ISBN 978-80-7357-321-8.

exportu jsou dále považovány státní investice do rozvoje dopravní a skladové infrastruktury. Těmito oborovými ministerstvy²⁴ s hlavní vazbou na export jsou:

- Ministerstvo financí ČR,
- Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR a
- Ministerstvo zahraničních věcí ČR.

Státem zřizované nebo podporované instituce

Státem zřizované nebo podporované instituce mají za úkol poskytovat proexportně zaměřeným subjektům takové služby, které jim usnadní průnik na zahraniční trhy. Tyto instituce jsou tak zpravidla zaměřeny na činnosti spojené s finanční a technickou podporou exportní aktivity, informačními a poradenskými službami pro exportéry a se vzděláváním pracovníků v zahraničním obchodě. Státními institucemi podporujícími export jsou:

- Česká exportní banka, a. s.;
- Exportní garanční a pojišťovací společnost, a. s.;
- Agentura pro podporu podnikání a investic / CzechInvest;
- Česká agentura na podporu obchodu / CzechTrade;
- Česká centra.

Česká exportní banka a Exportní a garanční pojišťovna, jsou instituce s majoritní státní majetkovou účastí, jejichž činnost je orientována na zvýhodněné financování a pojišťování exportních operací uskutečňovaných domácími subjekty.²⁵ Bližší charakteristika obou institucí a jimi nabízených služeb bude, vzhledem k vhodnosti jejich využití pro námět a potřeby této práce, naplní zbývajících kapitol.

Agentury CzechInvest a CzechTrade jsou specializované vládní instituce založené z iniciativy Ministerstva průmyslu a obchodu. Jedná se o příspěvkové organizace dotované až z 90 % ze státního rozpočtu. Každá z obou institucí byla založena za jiným účelem.

²⁴ Jedná se o výčet orgánů zejména činných v realizaci exportní politiky, tyto jsou samozřejmě plně v součinnosti s ostatními oborovými ministerstvy České republiky.

²⁵ MAJEROVÁ, I. a P. NEZVAL. *Mezinárodní ekonomie v teorii a praxi*. 1. Vyd. Brno: Computer Press, 2011, s. 226 – 231. ISBN 978-80-251-3421-4.

Prioritní úlohou agentury CzechInvest je podpora přílivu přímých zahraničních investic do ČR, které především zvyšují objem dodavatelských zakázek. Současně s tím se proto agentura CzechInvest zaměřuje na propagaci českých značek v zahraničí.²⁶ Posláním agentury CzechTrade je podpora exportérů při jejich strategickém rozhodování o působení na světových trzích, specificky prostřednictvím poskytování individuálního exportního poradenství a asistenčních služeb. Tyto produkty agentury CzechTrade jsou českým subjektům dostupné jak v kancelářích v domácí zemi, tak v pobočkách strategicky rozmístěných v zahraničí. Pod agenturou CzechTrade jsou mj. realizovány vzdělávací projekty, jako je např. Exportní akademie, a provozována praktická střediska typu Exportních tréninkových center.²⁷

K podpoře exportu rovněž účinně přispívají Česká centra založená v hlavních partnerských zemích. Česká centra jsou příspěvkovou organizací se samostatnou právní subjektivitou, zřízenou Ministerstvem zahraničních věcí. Smyslem Českých center je, prostřednictvím uskutečňování veřejné diplomacie, prezentovat a prosazovat zájmy ČR v zahraničí, a to především v oblasti kultury, cestovní ruchu a obchodu. Česká centra se specializují na organizování obchodních setkání podnikatelských kruhů, různých firemních prezentací, seminářů a přednášek, výstav a tiskových konferencí apod., s cílem podpořit mezinárodní ekonomickou spolupráci států. Do nabídky Českých center pro exportéry patří i možnost bezplatné prezentace v tištěných periodikách a na svých internetových stránkách, což ostatně napomáhá jejich vstupu na zahraniční odbytiště.²⁸

2.2 Formy státní podpory exportu

Jak bylo naznačeno již v předchozí části textu, státní podpora se zaměřuje obecně na pomoc finančního, technického, informačního, poradenského a vzdělávacího charakteru. Pro přehlednost lze tyto formy podpory sloučit do logicky ucelených oblastí.

²⁶ CZECHINVEST: *O CzechInvestu* [online]. CzechInvest, © 1994–2014 [vid. 2013-11-20]. Dostupné z: <http://www.czechinvest.org/o-czechinvestu>.

²⁷ CzechTrade: *Představení CzechTrade* [online]. CzechTrade, © 2009-2013 [vid. 2013-11-20]. Dostupné z: <http://www.czechtrade.cz/o-czechtrade/predstaveni/>.

²⁸ ČESKÁ CENTRA: *O NÁS* [online]. Czech Centres, © 2010 [vid. 2013-11-20]. Dostupné z: <http://www.czechcentres.cz/o-nas/>.

Při kategorizaci jednotlivých forem podpory vývozu lze tedy vyjít z pilířů Exportní strategie.²⁹ V jádru se jedná o tři základní sféry státní podpory exportu zacílené na:

- rozvoj informační platformy,
- rozvoj exportu jako takového,
- rozvoj obchodních příležitostí.

Nabídka služeb pro exportéry se neustále rozšiřuje a vyvíjí směrem od této podpory všeobecné povahy k podpoře cílené, zaměřené na určité obchodní případy. Ve spojitosti s tím se hovoří zejména o nevládní podpoře exportu, která se soustřeďuje na pomoc konkrétním firmám při realizaci kontraktu a průběhu jednotlivých etap spojených s konkrétní transakcí.³⁰ Vzhledem k zaměření této práce ale bude od nestátní podpory vývozu v dalším textu abstrahováno. Z pododdílu 1.2.2 pak jasně vyplývá, že současná Exportní strategie je celá založena na principu rozvoje konkurenční schopnosti exportérů, neboť je koncipována právě v souladu s vizí Strategie mezinárodní konkurenceschopnosti ČR pro období 2012–2020. V dalším výkladu bude proto věnována pozornost jednotlivým formám státní exportní podpory právě ve vazbě na jejich konkurenční přínos.

Podpora informační báze

Podpora exportu v oblasti rozvoje informační základny tedy spočívá v poskytování informačních služeb exportně orientovaným podnikatelským subjektům. Hlavními činnostmi státu v této oblasti jsou mj. vytváření, zpřístupňování a hledání optimální distribuce informací z informačních zdrojů a databází. Tyto obsahují zásadní údaje o exportu, obchodní kontakty, statistiky a analýzy zejména o zahraničních trzích, infrastruktuře a lidských zdrojích pro export. Smyslem této formy podpory je snížit bariéry vývozu, které plynou z nedostatečné informovanosti exportérů o situaci na vzdálených trzích. Dispozice relevantních informací dává exportérům možnost lépe využít obchodních příležitostí na zahraničních odbytištích a omezit rizika spojená s vývozními operacemi, a upevnit tak jejich postavení vůči cizím konkurentům.

²⁹ *Exportní strategie České republiky pro období 2012–2020* [online]. Praha: Ministerstvo průmyslu a obchodu, 2012, s. 15–48 [vid. 2013-10-19]. Dostupné z: <http://www.mpo.cz/dokument103015.html>. Také dostupný v PDF z: http://www.businessinfo.cz/files/archiv/dokumenty/mpo_exportni_strategie_2012_2020.pdf.

³⁰ MAJEROVÁ, I. a P. NEZVAL. *Mezinárodní ekonomie v teorii a praxi*. 1. Vyd. Brno: Computer Press, 2011, s. 226. ISBN 978-80-251-3421-4.

Podpora exportu

Další oblastí podpory je rozvoj samotného vývozu. V rámci této formy podpory stát poskytuje služby zaměřené na postupování sdílených exportních znalostí a dovedností a obecně na formování exportního ekosystému. Státní aktivity spočívají zejména v organizování odborných vzdělávacích programů, projektů a podpůrných seminářů, zajišťování poradenství o realizaci a podmínkách dílčích exportních operací a koordinování spolupráce mezi veřejnými a soukromými exportně orientovanými subjekty. Do této kategorie nástrojů patří i poskytování úvěrových, finančních a pojišťovacích služeb pro exportéry. Tyto budou blíže rozvedeny v dalších kapitolách textu, neboť jsou jeho hlavním předmětem. Cílem těchto typů podpory je jednak získání nových potenciálních vývozců a tím zvýšení objemu exportu, a jednak rozvoj inovačního potenciálu a posílení konkurenceschopnosti stávajících vývozců prostřednictvím zpřístupňování nových poznatků z výzkumu a vývoje a exportního know-how.

Podpora exportních příležitostí

Do oblasti rozvoje obchodních příležitostí lze zahrnout všechny kroky, pomocí nichž se stát pokouší zprostředkovat přímý kontakt mezi exportéry a jejich zahraničními partnery. Jedná se konkrétně o nalézání, propojování a vytváření kontaktních sítí pro exportéry. Státní podpora také spočívá ve vykonávání marketingových aktivit, lobbingu a zajišťování public relations jak České republiky, tak i značek českých vývozců. Sem lze zahrnout především organizování obchodních misí a podporu při účasti exportérů na veletrzích a výstavách či dalších prezentacích v zahraničí, nebo při propagaci samotného zboží a služeb, které jsou předmětem exportu. Stát je v souvislosti s tímto činný mj. i ve tvorbě investičních pobídek a opatření pro domácí a zahraniční investory. Tyto státní aktivity doplňuje utváření obchodní politiky, v rámci níž jsou přednostně odstraňovány překážky zahraničního obchodu, zjednodušovány vývozní procedury a omezována administrativní zátěž exportérů. Konkrétním nástrojem je upravování cel a netarifních překážek volného obchodu a vývozních formalit. V neposlední řadě jsou vývozci podporováni státem při řešení komplikací spojených s realizací exportního případu. Pozornost je v tomto případě věnována na organizaci programů prevence. Záměrem tohoto pilíře je usnadnit exportérům

průnik na zahraniční trhy a zlepšit jejich konkurenční postavení zejména budováním dobré obchodní značky ČR a odstraňováním překážek vývozu.

3 Financování exportu se státní účastí

Z důvodů, které byly uvedeny již v úvodu tohoto textu, je realizace zahraničního obchodu oproti realizaci obchodu vnitřního spjata s potřebou vyšších finančních prostředků. Specifika přeshraničního obchodování vyvíjejí tlak zejména na rozhodování o volbě vhodného způsobu placení, neboli o volbě vhodné platební podmínky. Zejména zájmy vývozce a dovozce jsou však v tomto směru v rozporu. Zatímco exportér by nejraději volil platbu předem nebo platbu s krátkým odkladem placení, importér by naopak nejraději volil platbu po dodávce, a to s dlouhým odkladem placení.³¹ Financování mezinárodního obchodu lze tedy definovat jako „*opatřování finančních zdrojů na překlenutí doby mezi vynaložením finančních prostředků a jejich návratností při vývozu a dovozu zboží a služeb.*“³²

Efektivním nástrojem ke sladění požadavků stran exportéra a importéra se stal exportní dodavatelský / odběratelský úvěr. Exportní úvěry jsou běžně poskytované komerčními finančními institucemi zpravidla na pro tyto subjekty atraktivní a nerizikové kontrakty. Rizikovější obchodní případy pak právě bývají úvěrovány se státní spoluúčástí z důvodu diverzifikace a přenesení rizika.

Financování exportních úvěrů je obvykle vázáno na pojištění, které rizika spojená s úvěrovými vztahy omezuje. Pojištění ovšem zpravidla limituje možnosti úvěrování, zejména dobu financování úvěru, podíl samofinancování exportéra a rozsah financovaných aktivit. Za pomoci státní podpory lze navíc pojistit i tzv. tržně nezajistitelná rizika, která by nebyla pojistitelná na běžném komerčním základě.³³ Bližší charakteristice rizik mezinárodního obchodování, speciálně tedy exportních úvěrových rizik, bude věnován další pododdíl.

³¹ MAJEROVÁ, I. a P. NEZVAL. *Mezinárodní ekonomie v teorii a praxi*. 1. Vyd. Brno: Computer Press, 2011, s. 227. ISBN 978-80-251-3421-4.

³² ČERNOHLÁVKOVÁ, E., et al. *Finanční strategie v mezinárodním podnikání*. 1. Vyd. Praha: ASPI, 2007, s. 176. ISBN 978-80-7357-321-8.

³³ MACHKOVÁ, H., et al. *Mezinárodní obchodní operace*. 5. Vyd. Praha: GRADA, 2010, s. 108. ISBN 978-80-247-3237-4.

3.1 Úvěrová rizika mezinárodního obchodování

K podnikání obecně se vždy pojí jisté riziko nenaplnění předem zamýšlených výsledků z obchodní činnosti. Jak vyplývá již z úvodu této práce, konkrétně mezinárodní obchodování se pak vyznačuje mnohými specifiky, která s sebou také logicky nesou další nestandardní rizika. Přitom klasifikace a označení těchto rizik není zcela jednoznačná, neboť mezi nimi mnohdy existují těsné vazby a jsou nahlížena z různých hledisek. Dle většiny odborných publikací jsou mezinárodně-obchodní rizika obvykle rozdělena do těchto hlavních skupin, na rizika teritoriální, tržní, komerční, kurzová, přepravní a odpovědnostní. Tento výčet samozřejmě není vyčerpávající a lze ho doplnit dalšími typy rizik.³⁴ Pro potřeby tohoto textu však budou v dalším výkladu charakterizována výhradně rizika, která se přímo vztahují k exportnímu financování a která lze pojistit na bázi státní podpory. Pozornost tak bude věnována rizikům teritoriálním, komerčním a kurzovým, souhrnně označovaným jako tzv. úvěrová rizika.

Teritoriální rizika

Teritoriální rizika, někdy označovaná jako rizika působení „vyšší moci“, jsou rizika nezaplacení pohledávky z exportního úvěru z důvodu mimořádných a nahodilých událostí. Tato rizika zpravidla vyplývají z politické, ekonomické, sociální a příp. jiné nestability země nebo přírodní katastrofy. Jedná se o platební nevůli veřejnoprávního subjektu tj. osoby pověřené výkonem státní moci nebo veřejné správy, která nemůže být právně prohlášena za neschopnou plnit své závazky.³⁵ Prevencí teritoriálních rizik je nabývání informací o cílovém trhu. I tak je tato skupina rizik předem obtížně kvantifikovatelná.

Komerční rizika

Komerční rizika jsou rizika nezaplacení pohledávky z exportního úvěru z důvodu platební neschopnosti nebo nevůle obchodního partnera (zahraniční importér), který je

³⁴ MACHKOVÁ, H., et al. *Mezinárodní obchodní operace*. 5. Vyd. Praha: GRADA, 2010, s. 161–171. ISBN 978-80-247-3237-4.

³⁵ Česko. Zákon č. 58/1995 Sb., o pojišťování a financování vývozu se státní podporou a o doplnění zákona č. 166/1993 Sb., o Nejvyšším kontrolním úřadu, ve znění pozdějších předpisů. In: *ÚZ: Zahraniční obchod*. 2011, č. 824, s. 88–89. ISBN 978-80-7208-844-7.

soukromoprávním subjektem.³⁶ Platební neschopnost vyplývá z insolventnosti dlužníka neboli jeho neschopnosti hradit závazky z důvodu ztížené finanční situace. Platební nevůle vyplývá z odepření platby dlužníkem bez právního důvodu. Prevencí komerčních rizik je nabývání informací o obchodním partnerovi a sjednání případných zajišťovacích článků v kupní smlouvě.

Kurzová rizika

Kurzová rizika, resp. rizika kurzové ztráty domácí měny vůči cizí měně, jsou rizika snížení inkasované kupní ceny v domácí měně vlivem negativní změny sjednané cizí platební měny v období mezi kalkulací kupní ceny a její úhradou. Prevencí rizik kurzové ztráty je nabývání informací o vývoji kurzů, volba relativně stabilní měny, příp. sjednání měnové doložky v kupní smlouvě nebo využití operací na devizových trzích. Kurzová rizika automaticky kryje státní exportní pojišťovna ze základních pojistných sazeb.³⁷

3.2 Právní rámec podpořeného financování exportu

Rozsah vládní podpory exportu může výrazně ovlivňovat postavení exportérů na zahraničních trzích. Především rozdíly v jednotlivých národních systémech financování a pojišťování vývozu tedy mohou deformovat přirozené mezinárodní konkurenční prostředí. Aby tato forma státní podpory nebyla ostatními zeměmi považována za nástroj nekalé konkurence, je nutné se řídit jednotným souborem podmínek, který nastolí pravidla pro podpořené exportní úvěrování. V České republice je podpořené exportní úvěrování upraveno v souladu s platnými nadnárodními a národními právními předpisy.

³⁶ Česko. Zákon č. 58/1995 Sb., o pojišťování a financování vývozu se státní podporou a o doplnění zákona č. 166/1993 Sb., o Nejvyšším kontrolním úřadu, ve znění pozdějších předpisů. In: *ÚZ: Zahraniční obchod*. 2011, č. 824, s. 88. ISBN 978-80-7208-844-7.

³⁷ EGAP. 2014b. *EGAP zlevňuje pojištění* [online]. EGAP, © 2014 [vid. 2014-04-04]. Dostupné z: <http://www.egap.cz/o-spolecnosti/egap-v-mediich/archiv-2007/zpravy/2007-01-22.php>.

3.2.1 Mezinárodní pravidla a ujednání

Česká republika je při poskytování podpořeného úvěrování exportu vázána příslušnými nadnárodními pravidly Světové obchodní organizace (WTO), ujednáními Organizace pro ekonomickou spolupráci a rozvoj (OECD) a směrnicemi Evropské unie.

Konsensus OECD

Rozhodující význam pro mezinárodní koordinaci podmínek podpořeného financování a pojišťování exportních úvěrů má **Ujednání o pravidlech pro oficiálně podporované vývozní úvěry při OECD** (v originálním znění *Arrangement on Officially Supported Export Credits*), tzv. Konsensus OECD; dále jen Konsensus či Ujednání. Z původně čistě gentlemenké dohody mezi členskými zeměmi OECD se Ujednání stalo v roce 1978 právně závaznou normou.³⁸

Do Skupiny účastníků (Participantů) Konsensu patří většina členských zemí OECD, některé další státy mimo tuto skupinu a země Evropské unie, které jsou k dodržování Konsensu přímo povinné z Rozhodnutí Rady č. 2001/76/ES o uplatňování některých pravidel v oblasti státem podporovaných vývozních úvěrů. Česká republika se stala plnoprávným Participantem Konsensu již v roce 2001. Přijetí Ujednání znamenalo zařazení ČR mezi důvěryhodné partnery nejvyspělejších zemí OECD. Znění tohoto Ujednání je pravidelně upravováno při setkání Participantů tak, aby odpovídalo aktuálnímu vývoji mezinárodních exportních vztahů a vytvářelo rovné podmínky pro všechny účastníky. Zatím poslední revize Konsensu se uskutečnila v lednu 2014. Konsensus je doplňován o další doporučení rady OECD, zejména např. k posuzování vlivu financovaných projektů na životní prostředí, zamezení podplácení a udržitelnosti poskytování úvěrů.³⁹

V rámci podporovaného financování exportu upravuje Konsensus zejména: formu a rozsah veřejné podpory a postup jejího udělení; podmínky pro uplatnění nástrojů státní podpory;

³⁸ MACHKOVÁ, H., et al. *Mezinárodní obchodní operace*. 5. Vyd. Praha: GRADA, 2010, s. 109–110. ISBN 978-80-247-3237-4.

³⁹ OECD. Arrangement on Officially Supported Export Credits Version TAD/PG(2014)1 from 15 January 2014. In: *Database of Unclassified Official Documents of OECD*. 2014, cote TAD/PG(2014)1, p. 5–7. JT03351132. Dostupný také v PDF z: [http://search.oecd.org/officialdocuments/displaydocumentpdf/?doclanguage=en&cote=tad/pg\(2014\)1](http://search.oecd.org/officialdocuments/displaydocumentpdf/?doclanguage=en&cote=tad/pg(2014)1).

a v neposlední řadě také vyloučení z pomoci. Tyto body Konsensu budou podrobněji analyzovány v oddíle 5.2. Sekretariát OECD také každoročně vydává klasifikaci států dle míry teritoriálního rizika. Klasifikace se provádí na základě aktuálních údajů zpracovávaných Mezinárodním měnovým fondem (IMF) a Světovou bankou (WB) o finanční a ekonomické situaci vybrané země a platební zkušenosti vývozních úvěrových pojišťoven Participantů Konsensu. Kromě indikátorů rizikovosti se uvažuje i nekvantifikovatelný faktor politického rizika a další faktory. Země jsou zařazovány do 7 rizikových kategorií od nejnižší po nejvyšší úroveň teritoriálního rizika, přičemž pro každou kategorii je zvlášť stanovena maximální doba splatnosti úvěru. Speciální kategorie 0 zahrnuje země s vysokými příjmy na obyvatele, u nichž se s existencí teritoriálních rizik neuvažuje. V těchto zemích by měla být obchodní rizika pojišťována bez státní spoluúčasti.⁴⁰ Aktuální klasifikace zemí dle rizikovosti tvoří přílohu B tohoto textu.

3.2.2 Implementace v ČR

Na národní úrovni podléhá financování a pojišťování exportních úvěrů zejména **Zákonu č. 58/1995 Sb., o pojišťování a financování vývozu se státní podporou a o doplnění zákona č. 166/1993 Sb., o Nejvyšším kontrolním úřadu, ve znění pozdějších předpisů** (dále jen Zákon). Přijetí tohoto Zákona dne 14. března 1995 a jeho postupná novelizace výrazně ovlivnila vývoj podpořeného úvěrování exportu v ČR. Poslední novela Zákona představuje vrcholnou právní normu harmonizace českého legislativního rámce státní podpory exportu s právem EU.⁴¹

Zákon upravuje státní podporu vývozu poskytovanou formou pojištění vývozních úvěrových rizik, podpořeného financování a dorovnávání úrokových rozdílů. Pojištěním exportních úvěrových rizik se dle Zákona rozumí pojištění teritoriálních nebo kombinovaných teritoriálních a tržně nezjistitelných komerčních rizik. Toto pojištění se

⁴⁰ OECD. Arrangement on Officially Supported Export Credits Version TAD/PG(2014)1 from 15 January 2014. In: Database of Unclassified Official Documents of OECD. 2014, cote TAD/PG(2014)1, p. 7–18. JT03351132. Dostupný také v PDF z: [http://search.oecd.org/officialdocuments/displaydocumentpdf/?doclanguage=en&cote=tad/pg\(2014\)1](http://search.oecd.org/officialdocuments/displaydocumentpdf/?doclanguage=en&cote=tad/pg(2014)1).

⁴¹ SVATOŠ, M., et al. *Zahraniční obchod: teorie a praxe*. 1. Vyd. Praha: GRADA, 2009, s. 118. ISBN 978-80-247-2708-0.

vztahuje na krátkodobé a dlouhodobé exportní, předexportní a investiční úvěry, zahraniční investice a bankovní záruky. Dále se jedná o pojištění proti ztrátám exportérů a investorů, pojištění rizik kurzové ztráty a zajišťovací činnost vůči tuzemským i zahraničním úvěrovým pojišťovnám. Podpořeným financováním je dle Zákona krátkodobé a dlouhodobé exportní financování formou přímých a refinančních úvěrů a poskytování finančních služeb souvisejících s exportem. Dorovnání úrokových rozdílů je Zákonem definováno jako dorovnávání rozdílu mezi úroky stanovenými pevnými úrokovými sazbami u dlouhodobých exportních úvěrů poskytovanými komerčními bankami a úrokovými sazbami mezibankovního trhu. Kromě taxativního výčtu úpravy a vymezení pojmů Zákon stanovuje základní podmínky uplatnění a náležitosti žádostí pro tyto jednotlivé nástroje v ČR. Předmětem úpravy je dále rozsah státní záruky za závazky specializované exportní pojišťovny a exportní banky.⁴² K provedení Zákona je směrodatná Vyhláška Ministerstva financí č. 278/1998 Sb.⁴³ Jednotlivé body Zákona budou rozpracovány v příslušných kapitolách níže v tomto textu.

⁴² Česko. Zákon č. 58/1995 Sb., o pojišťování a financování vývozu se státní podporou a o doplnění zákona č. 166/1993 Sb., o Nejvyšším kontrolním úřadu, ve znění pozdějších předpisů. In: *ÚZ: Zahraniční obchod*. 2011, č. 824, s. 87–94. ISBN 978-80-7208-844-7.

⁴³ Česko. Vyhláška Ministerstva financí č. 278/1998 Sb., k provedení Zákona č. 58/1995 Sb., o pojišťování a financování vývozu se státní podporou a o doplnění zákona č. 166/1993 Sb., o Nejvyšším kontrolním úřadu, ve znění pozdějších předpisů. In: *ÚZ: Zahraniční obchod*. 2011, č. 824, s. 95–98. ISBN 978-80-7208-844-7.

4 Institucionální rámec podpořeného financování exportu

Mezinárodní výraz pro instituce, které proexportně orientovaným subjektům poskytují finanční služby se státní podporou, je *Export Credit Agencies* (ECAs), který lze volně přeložit jako „exportní úvěrové agentury“. ECAs jsou vysoce specializované, státem podpořené instituce se zaměřením na financování a zaručování exportních úvěrů a pojišťování úvěrových rizik, tedy na poskytování nejrozšířenějších služeb v oblasti finanční podpory exportu. Činnost těchto institucí se výrazně rozvinula na počátku 90. let minulého století s nárůstem objemu zahraničních transakcí, které vyvíjely tlak na zvýšenou potřebu financování obchodních aktivit a sdílení s nimi svázaných rizik. V důsledku toho proto začaly státy transformovat své systémy financování tak, aby byly schopny vyhovět novým požadavkům mezinárodního obchodování, což zahrnovalo i zakládání exportních úvěrových agentur.⁴⁴

Jak bylo naznačeno již v úvodu tohoto textu, podpořené finanční instituce mají na stimulaci exportu značný vliv. Význam ECAs tedy spočívá v tom, že poskytují:

- financování exportních úvěrů za zvýhodněných podmínek ve srovnání s běžnými tržními podmínkami, zejména z hlediska délky splatnosti úvěru a výše úrokových sazeb;
- a pojištění úvěrových rizik, která není možné pojišťovat na běžném komerčním trhu.

Konkrétní přínos ECAs pro národní ekonomiku pak lze kvantifikovat např. podílem jejich podpory na celkové hodnotě hrubého domácího produktu. Exportéři přitom nejčastěji užívají služeb ECAs dvěma způsoby. Jednak přímo, kdy exportér vyřizuje žádost o půjčku, záruku nebo pojištění bezprostředně s ECA a od ní také úvěr posléze čerpá. Tento způsob úvěrování je tzv. přímým financováním. A jednak nepřímo přes soukromou banku exportéra. V takovém případě jedná exportér o podpořené úvěrování se svou soukromou

⁴⁴ GIANTURCO, Delio E. *Export Credit Agencies: The Unsung Giants of International Trade and Finance*. 1st ed. Westport: Greenwood Publishing Group, 2001, p. 2–6. ISBN: 1-56720-429-5.

bankou, která je poté poskytovatelem úvěru a která sama zažádá o profinancování půjčky, záruky nebo pojištění u ECA. Pak se jedná o tzv. refinancování.

Protějšky světových exportních úvěrových agentur v České republice prezentují již dříve zmíněné instituce – **Česká exportní banka, a. s.**, která poskytuje zvýhodněné financování vývozních operací vyžadujících dlouhodobé financování; a **Exportní garanční a pojišťovací společnost, a. s.**, která poskytuje úvěrové pojištění se státní podporou na rizikové exportní transakce společností, jež nenajdou vhodné pojištění na soukromém trhu. Jedná se o většinový model uplatňovaný v EU, kde působí dvě oddělené instituce – samostatná státní exportní banka a samostatná pojišťovací instituce.

4.1 Česká exportní banka, a. s.

Česká exportní banka, akciová společnost (ČEB) je specializovaná bankovní instituce pro státní podporu vývozu, která se primárně zaměřuje na dlouhodobé financování vývozních úvěrů a s tím souvisejících služeb. ČEB je plně vlastněná státem, a to přímo z 80 % a nepřímo přes další státní instituci Exportní garanční a pojišťovací společnost (EGAP), která drží zbylých 20 % akcií. Vznik ČEB byl inspirován nutností vydělit úvěrové služby ze společnosti EGAP. ČEB zahájila svou činnost v roce 1995 na základě licence udělené Českou národní bankou (ČNB). ČEB tak tvoří nedílnou součást systému státní proexportní politiky, což dokládá i pojetí strategie ČEB pro období 2014 až 2018, jež navazuje na státní koncepční dokumenty z oblasti podpory exportu (tyto již byly mj. zmíněny v pododdíle 1.2.2). Posláním ČEB je tedy v zásadě podporovat konkurenceschopnost České republiky, zejména prostřednictvím podpory českého vývozu a značky ve světě.⁴⁵

⁴⁵ ČEB. 2014e. *O nás* [online]. ČEB, a.s., © 2012 [vid. 2014-02-16]. Dostupné z: <http://www.ceb.cz/kdo-jsme/profil-banky/>.

4.1.1 Činnost ČEB

Činnost České exportní banky je primárně upravena⁴⁶ Zákonem č. 21/1992 Sb., o bankách, ve znění pozdějších předpisů a dalšími právními předpisy upravujícími bankovní sektor. Specifická činnost ČEB, tj. poskytování podpořeného financování podléhá Zákonu č. 58/1995 Sb., o pojišťování a financování vývozu se státní podporou a o doplnění Zákona č. 166/1993 Sb., o Nejvyšším kontrolním úřadu, ve znění pozdějších předpisů. Při nakládání s osobními údaji vychází ČEB ze Zákona č. 101/2000 Sb., o ochraně osobních údajů a o změně některých zákonů, ve znění pozdějších předpisů, a z ustanovení dalších příslušných předpisů. ČEB působí v oblasti striktně regulované ze strany vlád vyspělých zemí, které přijaly předpisy vytvářející podmínky pro vzájemnou rovnost příjemců této podpory. Služby podpořeného financování poskytované ČEB jsou tedy v souladu s právem Evropské unie a Evropských společenství, předně s pravidly zakotvenými v Konsensu OECD při Organizaci pro ekonomickou spolupráci a rozvoj, pravidly stanovenými Světovou obchodní organizací a dalšími mezinárodními pravidly, kterými je ČR vázána. Více o legislativní úpravě činnosti ČEB v oddílu 3.2.

Základním úkolem ČEB je podle Zákona č. 58/1995 Sb. podpora vývozu poskytováním zvýhodněného financování za podmínek obvyklých v praxi na mezinárodních trzích pro státem podporované vývozní úvěry. Přitom státní podpora financování exportních úvěrů je ze zákona zajištěna státní zárukou za závazky ČEB.⁴⁷ Na základě této záruky je ČEB kompetentní k získání finančních zdrojů pro úvěrovou aktivitu na finančních trzích v zásadě za stejný rating jako ČNB. Postavení ČEB jako vysoce solventní banky dokládá mj. její aktuální hodnocení dvěma světově nejvýznamnějšími ratingovými agenturami – Standard and Poor's (rating AA-) a Moody's Investors Services (rating A1).⁴⁸ Tedy, podstatou ČEB je doplňovat služby nabízené komerční bankovní soustavou o financování vývozních operací za úrokové sazby, v objemech a na dobu splatnosti, které jsou pro exportéry v běžných podmínkách standardního finančního trhu jinak nedosažitelné.

⁴⁶ ČEB. 2014f. *Obecně závazné legislativní předpisy* [online]. ČEB, a.s., © 2012 [vid. 2014-02-16]. Dostupné z: <http://www.ceb.cz/kdo-jsme/legislativni-predpisy/obecne-zavazne-lp/>.

⁴⁷ Česko. Zákon č. 58/1995 Sb., o pojišťování a financování vývozu se státní podporou a o doplnění zákona č. 166/1993 Sb., o Nejvyšším kontrolním úřadu, ve znění pozdějších předpisů. In: *ÚZ: Zahraniční obchod*. 2011, č. 824, s. 91–93. ISBN 978-80-7208-844-7.

⁴⁸ ČEB. 2014j. *Rating ČEB* [online]. ČEB, a.s., © 2012 [vid. 2014-02-20]. Dostupné z: <http://www.ceb.cz/pro-investory/rating/>.

ČEB nabízí krátkodobé, střednědobé i dlouhodobé přímé financování či refinancování vývozu, proexportní výroby, zahraničních investic, dále poskytuje bankovní záruky, projektové financování a další produkty určené jak velkým firmám, tak malým a středním podnikům. Zdroje pro podpořené financování získává ČEB předně na finančních trzích. Náklady spojené s provozováním podpořeného financování ČEB hradí zejména z části úrokových výnosů a z dotací ze státního rozpočtu. K úhradě ztrát ČEB, blíže definovaných v Zákoně č. 58/1995 Sb., které plynou z provozu zvýhodněného financování, jsou také poskytovány dotace ze státního rozpočtu.⁴⁹ Za tímto účelem jsou na období 2012–2014 uděleny na činnost ČEB ze státního rozpočtu dotace v každoroční výši 700 mil. Kč.⁵⁰

Zvýhodněné financování se přitom vztahuje na vývoz splňující následující obecná kritéria.

- Vývoz je uskutečňován v souladu s běžnými komerčními podmínkami daného oboru na mezinárodních trzích.
- Vývozce realizuje pro ČEB vyhovující vývozní kontrakt, tj. disponuje vhodnou smlouvou o vývozu. Vývozní, zejm. úvěrová rizika jsou pojištěna pro ČEB přijatelným způsobem; přednostně u EGAP, příp. pak u jiné exportní pojišťovny. Není-li pojištění úvěrových rizik sjednáno vůbec, či je sjednáno u jiné exportní pojišťovny s výjimkou EGAP, je vývoz zajištěn některým ze zajišťovacích prostředků ČEB.
- Podíl českých producentů na celkové hodnotě vyváženého zboží/služeb tvoří minimálně 50 %; ve výjimečných případech lze tuto minimální hranici snížit.
- Oprávněným příjemcem financování, je vývozce, který je právnickou osobou se sídlem v ČR nebo fyzickou osobou s trvalým pobytem v ČR, nebo jejich zahraniční odběratel. Příjemcem některých druhů úvěrů je také výrobce proexportního zboží nebo český subjekt investující v zahraničí.

⁴⁹ Česko. Zákon č. 58/1995 Sb., o pojišťování a financování vývozu se státní podporou a o doplnění zákona č. 166/1993 Sb., o Nejvyšším kontrolním úřadu, ve znění pozdějších předpisů. In: ÚZ: Zahraniční obchod. 2011, č. 824, s. 91. ISBN 978-80-7208-844-7.

⁵⁰ *Exportní strategie České republiky pro období 2012 – 2020* [online]. Praha: Ministerstvo průmyslu a obchodu, 2012, s. 34 [vid. 2013-02-16]. Dostupné z: <http://www.mpo.cz/dokument103015.html>. Také dostupný v PDF z: http://www.businessinfo.cz/files/archiv/dokumenty/mpo_exportni_strategie_2012_2020.pdf.

- Příjemce financování dále musí mít vyrovnané závazky vůči státu a jeho institucím a nesmí proti němu být vedeno konkursní řízení.⁵¹

4.1.2 Postup spolupráce s ČEB

Základem úspěšného profinancování vývozu Českou exportní bankou je vytvoření takového programu financování, který nejvhodněji odpovídá charakteru a specifickým daného exportéra a realizovaného obchodního případu. Klíčovou je přitom dokonalá informovanost exportéra o vlastní obchodní transakci, podmínkách cílového trhu a komplexní nabídce produktů a kritériích financování ČEB (o obecných kritériích již bylo v tomto textu pojednáno). Za tímto účelem poskytuje ČEB ve spolupráci s konzuláty ČR a dalšími kompetentními subjekty vývozcům vlastní informační služby a bezplatné konzultace konkrétních exportních záměrů.⁵²

Formální jednání s ČEB poté zahajuje žadatel o financování předložením řádně vyplněné žádosti o podpořené financování (žádost). Žádost obsahuje:

- specifikaci všech subjektů zúčastněných na obchodním případě,
- specifikaci požadovaného produktu,
- informace o obchodním případě,
- závěrečná prohlášení.

Exportér řádně vyplňuje také povinné přílohy, které jsou součástí žádosti, a to v závislosti na vybraném produktu ČEB. Subjekty navíc povinně předkládají další žádosti uvedené podklady s vazbou na obchodní případ. Povinností ČEB je získat od vývozce prohlášení o dodržování zákonných ustanovení proti podplácení v mezinárodním obchodu a podklady pro vyhodnocení vlivu vývozu na životní prostředí, a to pouze v případě, že podpořené financování není pojištěno u EGAP.⁵³

⁵¹ ČEB. 2014b. *Často kladené dotazy* [online]. ČEB, a.s., © 2012 [vid. 2014-02-20]. Dostupné z: <http://www.ceb.cz/co-delame/casto-kladene-dotazy/>.

⁵² ČEB. 2014i. *Průvodce exportem* [online]. ČEB, a.s., © 2012 [vid. 2014-02-28]. Dostupné z: <http://www.ceb.cz/jak-postupovat/pruvodce-exportem/>.

⁵³ ČEB. 2014p. *Žádost o podpořené financování* [online]. ČEB, a.s., © 2012 [vid. 2014-02-28]. Dostupné z: <https://www.ceb.cz/ke-stazeni/formulare/>. Dostupné také v XLSX z: https://www.ceb.cz/_sys_/FileStorage/download/1/268/f05a07_zadost_o_podporene_financovani2.xlsx.

Předložená dokumentace je poté ČEB zkontrolována po stránce formální a věcné správnosti a je postoupena k posouzení pro poskytnutí exportního financování. Přitom délka pro vyřízení žádostí není předepsána, obvykle se pohybuje od několika týdnů do několika měsíců podle složitosti, počtu produktů a způsobu zajištění. Při zpracovávání žádosti je od žadatele o financování požadována jeho další případná spolupráce s ČEB. Samotné čerpání úvěrových a záručních služeb ČEB je pak možné až po úhradě veškerých s nimi spojených poplatků, které ČEB účtuje. Další práva a povinnosti smluvních stran podpořeného financování včetně smluvních sankcí jsou uvedeny v konkrétních úvěrových smlouvách.⁵⁴

4.2 Exportní garanční a pojišťovací společnost, a. s.

Exportní garanční a pojišťovací společnost, akciová společnost je specializovaná úvěrová pojišťovna pro státní podporu vývozu, poskytující předně pojištění exportních úvěrů a záruk. EGAP je plně vlastněna státem již od svého založení v roce 1992. Vznik EGAP má svůj předobraz ve vzniku a existenci Export-Import Bank of the United States.⁵⁵ Zpočátku byla EGAP jedinou institucí státní proexportní politiky, která původně nabízela pojištění i financování exportu, a to i na komerční bázi. V současné době EGAP vlastní menšinové podíly ve dvou dceřiných společnostech, které na sebe převzaly část jejích činností. V roce 1995 vznikla první dceřiná společnost – Česká exportní banka, a. s. jako specializovaná banka pro oblast zvýhodněného financování vývozních úvěrů. O ČEB již bylo podrobněji pojednáno výše v tomto textu. V roce 2005 zahájila činnost i druhá dceřiná společnost – Komerční úvěrová pojišťovna EGAP, a. s., přejmenovaná od roku 2010 na KUPEG úvěrová pojišťovna, a. s. (dále jen KUPEG). Většinový podíl v KUPEG nyní patří belgické úvěrové pojišťovně Ducroire - Delcredere SA. N. V. Na základě pravidel Evropské unie pro transparentní oddělení soukromého a státního pojištění přejala KUPEG z působnosti EGAP komerční pojištění krátkodobých pohledávek. KUPEG tedy

⁵⁴ BusinessInfo.cz. *Financování vývozu* [online]. CzechTrade, © 1997-2014 [vid. 2014-02-26]. Dostupné z: <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/financovani-vyvozu-8486.html>.

⁵⁵ MAJEROVÁ, I. a P. NEZVAL. *Mezinárodní ekonomie v teorii a praxi*. 1. Vyd. Brno: Computer Press, 2011, s. 229. ISBN 978-80-251-3421-4.

netvoří součást státní podpory a nebudeme se jí proto nadále zabývat.⁵⁶ Také EGAP následuje při koncepci své politiky Exportní strategií ČR pro období 2012–2020 (viz pododdíl 1.2.2), na základě které usiluje o podporu konkurenceschopnosti českých vývozců pokrýváním rizik spojených se všemi fázemi exportního obchodního případu.⁵⁷

4.2.1 Činnost EGAP

Exportní garanční a pojišťovací společnost se při své činnosti prvotně řídí Zákonem č. 363/1999 Sb., o pojišťovnictví a o změně některých souvisejících zákonů, ve znění pozdějších předpisů. Provozování pojištění vývozních úvěrových rizik specificky upravuje Zákon č. 58/1995 Sb., o pojišťování a financování vývozu se státní podporou a o doplnění Zákona č. 166/1993 Sb., o Nejvyšším kontrolním úřadu, ve znění pozdějších předpisů.⁵⁸ Při vyhodnocování pojistitelnosti projektů v jednotlivých cílových zemích postupuje EGAP v souladu s mezinárodními pravidly Organizace pro ekonomickou spolupráci a rozvoj (zejm. Konsensu OECD) a Evropské unie.⁵⁹ Pro činnost EGAP jsou dále závazné podmínky stanovené Bernskou unií⁶⁰. Více o právní úpravě činnosti EGAP v oddílu 3.2.

Dle Zákona č. 58/1995 Sb. je EGAP pověřena podpořeným krátkodobým, střednědobým a dlouhodobým pojišťováním vývozních úvěrových rizik, přičemž vývozními úvěrovými riziky se rozumí teritoriální nebo kombinovaná teritoriální a tržně nezjistitelná komerční rizika.⁶¹ Jedná se o rizika typicky spojená se zaplacením úvěrů financujících exportní operace, která mají povahu nahodilé události či vyšší moci. Z kompetencí EGAP je vyloučeno pojištění krátkodobých exportních úvěrů zejm. do zemí EU a ostatních zemí rizikové skupiny 0 (viz Konsensus OECD v pododdíle 3.2.1). Na základě ustanovení mezinárodních dohod je tento typ pojištění obsluhován komerčním trhem a nelze na něj

⁵⁶ EGAP. 2014g. *Profil* [online]. EGAP, © 2014 [vid. 2014-03-02]. Dostupný z: <http://www.egap.cz/o-spolecnosti/profil/index.php>.

⁵⁷ EGAP. 2014d. *Obchodní strategie* [online]. [vid. 2014-03-03]. Dostupné z: <http://www.egap.cz/dokumenty/obchodni-strategie.pdf>.

⁵⁸ Česko. Zákon č. 58/1995 Sb., o pojišťování a financování vývozu se státní podporou a o doplnění zákona č. 166/1993 Sb., o Nejvyšším kontrolním úřadu, ve znění pozdějších předpisů. In: *ÚZ: Zahraniční obchod*. 2011, č. 824, s. 89. ISBN 978-80-7208-844-7.

⁵⁹ EGAP. 2014d. *Obchodní strategie* [online]. [vid. 2014-03-03]. Dostupné z: <http://www.egap.cz/dokumenty/obchodni-strategie.pdf>.

⁶⁰ Mezinárodní unie úvěrových a investičních pojišťoven.

⁶¹ Zákon č. 58/1995 Sb., s. 87.

tudíž uplatnit státní podporu. Za tímto účelem proto EGAP zřídila dceřinou společností KUPEG úvěrovou pojišťovnu, a.s. Podpora vývozu ze strany EGAP spočívá v poskytování exportního pojištění, které svými parametry odpovídá minimálně úrovni světových exportních úvěrových agentur. EGAP nabízí pojištění předexportního financování, vývozních úvěrů, bankovních záruk a zahraničních investic a další zajišťovací produkty určené velkým i malým a středním vývozci.⁶² Činnost EGAP je založena na principu samofinancování, tzn., že náklady činnosti a pojistné fondy financuje EGAP z realizovaných výnosů. Pojistné fondy jsou tedy tvořeny primárně příděly z rozděleného zisku EGAP a dále potom dotacemi ze státního rozpočtu. Státní dotace určené na doplnění pojistných fondů EGAP pro období 2012–2014 činí každoročně 1 mld. Kč.⁶³ EGAP je oprávněna poskytovat pojištění maximálně do úrovně své pojistné kapacity, což je horní limit pojistné angažovanosti⁶⁴ z uzavřených pojistných smluv a smluv o příslibu pojištění, k nimž se může EGAP za 1 kalendářní rok zavázat. V současnosti je pojistná angažovanost EGAP přibližně 230 mld. Kč, pojistná kapacita EGAP činí 280 mld. Kč.⁶⁵ Jednotlivá vývozní úvěrová rizika může EGAP pojistit až do výše 20 % pojistné kapacity; ve výjimečných případech i do více než 40 % této hodnoty.⁶⁶

K získání exportního pojištění se státní podporou je třeba vyhovět těmto obecným podmínkám. Vývoz, na který má být pojištění vázáno, je směřován na trhy, které nepředstavují země EU a ostatní země rizikové skupiny 0 definované Konsensem OECD. Neboť, jak již bylo zmíněno výše, v opačném případě podléhá vývoz privátnímu pojištění. Vývoz musí dále splňovat pravidla pro původ zboží, tj. pro český podíl na vývozní transakci. Českým podílem se dle EGAP rozumí „*hodnota zboží a služeb vytvořená*

⁶² EGAP. 2014d. Obchodní strategie [online]. [vid. 2014-03-03]. Dostupné z: <http://www.egap.cz/dokumenty/obchodni-strategie.pdf>.

⁶³ *Exportní strategie České republiky pro období 2012–2020* [online]. Praha: Ministerstvo průmyslu a obchodu, 2012, s. 34 [vid. 2013-10-19]. Dostupné z: <http://www.mpo.cz/dokument103015.html>. Také dostupný v PDF z: http://www.businessinfo.cz/files/archiv/dokumenty/mpo_exportni_strategie_2012_2020.pdf.

⁶⁴ Dle Zákona č. 58/1995 Sb. je pojistnou angažovaností souhrn hodnot pojištěných vývozních úvěrových rizik z uzavřených pojistných smluv v nominální výši, včetně úroků a smluvních poplatků, a ze zajišťovací činnosti, snížený o hodnotu rizik, která již zanikla, a hodnot smluv o příslibu pojištění ve výši 50 % jejich nominální hodnoty.

⁶⁵ HIKELOVÁ, H. EGAP a český podíl u pojištěných transakcí: Naplňování českého podílu je nově součástí smlouvy mezi EGAP a exportérem. *Procházka EGAPEM* [online]. Praha: EGAP, 2014, leden, s. 15 [vid. 2014-03-07]. Dostupný z: <http://www.egap.cz/dokumenty/egap-casopis-leden.pdf>.

⁶⁶ Česko. Zákon č. 58/1995 Sb., o pojišťování a financování vývozu se státní podporou a o doplnění zákona č. 166/1993 Sb., o Nejvyšším kontrolním úřadu, ve znění pozdějších předpisů. In: *ÚZ: Zahraniční obchod*. 2011, č. 824, s. 90. ISBN 978-80-7208-844-7.

v České republice na hodnotě vývozu nebo výroby pro vývoz“. Standardně je český podíl stanoven v minimální výši 50 %. Je-li jednoznačně prokázáno, že se v ČR zboží, které je potřebné ke kompletaci vývozu, nevyrábí, lze uznat český původ i na podíl nižší než je stanovené minimum. Naopak při překročení minima je možné uplatnit slevu na pojistném jako bonifikaci za maximalizaci českého původu, a to dle míry překročení minimálního podílu, maximálně však do výše 35 %. Český původ má pouze vývoz realizovaný subjektem (vývozcem), který na předmět vývozu vystaví fakturaci přímo zahraničnímu dovozci a který je firmou registrovanou v ČR nebo její zahraniční pobočkou. Do českého původu jsou rovněž zahrnovány subdodávky s vazbou na předmět vývozu, pořízené od českého dodavatele, příp. od zahraničního dodavatele s podmínkou dostatečného zhodnocení této subdodávky ze strany vývozce. Z hodnoty českého podílu jsou naopak vyloučeny subdodávky ze zahraničí, které jsou zajištěny EGAP nebo jsou pojištěny a zároveň i financovány mimo rámec české státní podpory exportu anebo jsou kryty bankovními protizárukami. Při vývozu lze se státní podporou pojistit (a financovat) také místní náklady⁶⁷, a to až do výše 30 % hodnoty tzv. Export Contract Value, což je celková částka, která má být zaplacená dovozcem nebo jeho jménem za vyvážené zboží nebo služby snížená o hodnotu místních nákladů.⁶⁸

4.2.2 Postup spolupráce s EGAP

V rámci spolupráce s Exportní garanční a pojišťovací společností má vývozce možnost využít jejích informačních a vzdělávacích služeb. Primárně EGAP tyto služby nabízí s cílem zvýšit informovanost exportérů zejména v oblasti úvěrových rizik, obchodu a práva jako prevenci před obvyklými exportními problémy. Sekundárně potom jako pomoc při řešení případně již vzniklých problémů, kterou EGAP fyzicky nabízí ve formě restrukturalizace či právního vymáhání pohledávek nebo účastí v obchodním řešení či insolvenčním řízení. EGAP tyto služby poskytuje s využitím sítě zahraničních kontaktů

⁶⁷ Místními náklady jsou dle definice Konsensu OECD náklady na zboží a služby v zemi dovozce nutné pro uskutečnění nebo dokončení vývozu, kromě komisionálních či jiných zprostředkovatelských poplatků.

⁶⁸ EGAP. 2014f. *Postupy EGAP při určení podílu zboží a služeb českého původu na hodnotě vývozu a jeho kontrola (platné od 15. 10. 2013)* [online]. [vid. 2014-03-02]. Dostupné z: http://www.egap.cz/dokumenty/cesky_podil.docx.

vč. poradenských a advokátních společností doporučených partnerskými exportními úvěrovými agenturami (ECAs) a dále vlastních specialistů.⁶⁹

K úspěšnému zajištění obchodního případu dále významně přispívá kvalitní vypracování smlouvy o vývozu a plánu financování, konkrétně zjištění rozsahu potřebných finančních služeb a určení bankovní instituce, a prostudování nabídky pojistných produktů EGAP. Je vhodné spolupracovat s financující bankou a EGAP již ve fázi přípravy vývozního kontraktu a přizpůsobit podmínky smlouvy o vývozu podmínkám úvěrové a pojistné smlouvy. Rovněž je vhodné zarezervovat si u EGAP pojistnou kapacitu, a to formou příslibu pojištění ještě před uzavřením vývozního kontraktu. Pojistnou smlouvu je doporučeno uzavřít ještě před realizací dodávky do zahraničí.⁷⁰

Formální jednání s EGAP zahajuje žadatel o pojištění podáním Žádosti o pojištění konkrétního nástroje financování. Jednotlivé typy žádostí mají v podstatě společné tyto části:

- specifikace žadatele, smlouvy o vývozu a dovozce;
- národní podíly se specifikací případných subdodavatelů;
- prohlášení žadatele.

Podstatnou přílohou Žádosti je Prohlášení vývozce o podílu hodnoty vývozu (více o českém podílu v pododdílu 4.2.1) a příp. další dodatky dle vybraného pojistného nástroje.⁷¹ Při pojištění všech zahraničních investic a podpořeného úvěru se splatností delší než 2 roky je povinnou přílohou Žádosti rovněž Dotazník pro vyhodnocení vlivu vývozu na životní prostředí. Na základě tohoto dotazníku zařadí EGAP vývoz do jedné ze tří kategorií (označ. A, B, C) dle vlivu exportu na životní prostředí od nejvyššího po nejnižší. Kategorie A a B navíc ukládají vývozci povinnost předložit expertní posudek s jednoznačným hodnocením míry vlivu vývozu na životní prostředí v zemi určení.⁷²

⁶⁹ EGAP. *Obchodní strategie* [online]. [vid. 2014-03-04]. Dostupné z: <http://www.egap.cz/dokumenty/obchodni-strategie.pdf>.

⁷⁰ SVATOŠ, M., et al. *Zahraniční obchod: teorie a praxe*. 1. Vyd. Praha: GRADA, 2009, s. 121–122. ISBN 978-80-247-2708-0.

⁷¹ EGAP. 2014c. *Formuláře - Přehled* [online]. EGAP, © 2014 [vid. 2014-03-08]. Dostupný z: <http://www.egap.cz/formulare/index.php>.

⁷² EGAP. 2014e. *Postup při vyhodnocení vlivu vývozu na životní prostředí v zemi konečného určení* [online]. EGAP, © 2014 [vid. 2014-03-08]. Dostupný z: <http://www.egap.cz/informace/o-vlivu-vyvozu-na-zivotni-prostredi/postup-pri-vyhodnoceni-vlivu-vyvozu-na-zivotni-prostredi/index.php>.

Uzavřením konkrétní pojistné smlouvy jsou poté vymezena práva a povinnosti smluvních stran podpořeného pojištění a následný průběh jejich spolupráce. V případě platebních problémů ze strany dlužníka je nutné, aby oprávněná osoba neprodleně informovala o situaci EGAP předložením Oznámení o hrozbě pojistné události, který určí další společný postup.⁷³

⁷³ SVATOS, M., et al. Zahraniční obchod: teorie a praxe. 1. Vyd. Praha: GRADA, 2009, s. 122. ISBN 978-80-247-2708-0.

5 Metody a nástroje podpořeného financování exportu

Metody a konkrétní nástroje financování mezinárodního obchodu se historicky vyvíjí v závislosti na ekonomických, sociálních a technických podmínkách, v nichž mezinárodní obchodní transakce probíhají. Metody financování se tedy přizpůsobují jak vývoji národních tak mezinárodních komoditních a finančních trhů. Přitom některé metody financování mezinárodního obchodu se prakticky téměř neliší od metod financování obchodu vnitřního. V návaznosti na jistá specifika mezistátních transakcí, která byla zmíněna již v úvodu tohoto textu, se nutně vyvinuly zvláštní metody a nástroje financování a zajišťování finanční návratnosti těchto kontraktů.⁷⁴

Volba vhodné metody neboli způsobu financování a zajištění přeshraničního obchodního případu má pak výrazný vliv na výsledek obchodní transakce. Konečný výběr metody by měl být proto uskutečněn ještě před uzavřením zahraniční spolupráce, a to na základě zohlednění charakteru zahraničně-obchodní činnosti a dostupnosti zdrojů financování. Uvažovanými charakteristikami, které ovlivňují rozhodování o použité metodě financování, jsou předmět a hodnota transakce, rizikovost a podmínky země určení, postavení obchodního partnera a forma spolupráce s obchodním partnerem, obchodní zvyklosti v daném oboru činnosti a další. Důležitým aspektem rozhodování je rovněž faktor času tj. doba, po kterou jsou finanční prostředky vázány v obchodní operaci.⁷⁵ Podstatný vliv na rozhodování má také výběr zdroje financování, během něhož je třeba zvážit celkovou výši potřebných finančních prostředků, časovou a finanční náročnost na jejich získání, jejich rizikovost a podmínky, za nichž mohou být použity. Při volbě metody financování tak podnik vychází předně z vlastní finanční situace a z možností obchodního partnera, přihlédnout potom může navíc k metodám užívaných konkurencí.⁷⁶

⁷⁴ ČERNOHLÁVKOVÁ, E., et al. *Finanční strategie v mezinárodním podnikání*. 1. Vyd. Praha: ASPI, 2007, s. 176–177. ISBN 978-80-7357-321-8.

⁷⁵ Tamtéž, s. 178.

⁷⁶ MACHKOVÁ, H., et al. *Mezinárodní obchodní operace*. 5. Vyd. Praha: GRADA, 2010, s. 105. ISBN 978-80-247-3237-4.

Z hlediska finančního zdroje lze metody financování rozdělit na financování z vlastních zdrojů (tzv. samofinancování) a financování z cizích zdrojů. Vzhledem ke zvýšené finanční náročnosti mezinárodního obchodování je obvyklejší metodou financování z cizích zdrojů, která je ostatně také náplní tohoto textu.⁷⁷ Z časového hlediska se potom metody financování dělí na metody:

- krátkodobého financování, kdy jsou finanční prostředky vázány v obchodním případě po období kratší než 1 rok, max. po dobu 2 let;
- střednědobého a dlouhodobého financování, kdy jsou finanční prostředky vázány v obchodním případě po období delší než 2 roky.

Každá skupina výše zmíněných metod financování je charakterizována typickými platebními a zajišťovacími nástroji, jejichž prostřednictvím je financování a pojištění realizováno.⁷⁸ Tyto budou blíže analyzovány v následujících částech této kapitoly. Pro potřeby tohoto textu bude další výklad metod a zejména pak nástrojů financování mezinárodních transakcí omezen výhradně na ty, jež lze využít pro realizaci exportních operací a k nimž se váže nárok na státní podporu.

5.1 Metody podpořeného financování exportu

Z dosavadního textu vyplývá, že metody podpořeného financování exportu představují získávání finančních prostředků na vývozní operace a jejich zajištění z cizích zdrojů, přesněji ze zdrojů státních institucí, o nichž již bylo pojednáno v kapitole 4. Z komentáře k těmto institucím plyne, že také metody podpořeného financování lze rozdělit na metody krátkodobého a metody střednědobého a dlouhodobého financování. Jak bude uvedeno níže, metody podpořeného financování se v podstatě dělí z hlediska účelu vynaložených prostředků na financování úvěru poskytnutého vývozcem dovozci (tj. platby po dodávce), a tzv. předexportní financování, zahrnující financování proexportní výroby a dodatečných nákladů.

⁷⁷ MACHKOVÁ, H., et al. *Mezinárodní obchodní operace*. 5. Vyd. Praha: GRADA, 2010, s. 105. ISBN 978-80-247-3237-4.

⁷⁸ ČERNOHLÁVKOVÁ, E., et al. *Finanční strategie v mezinárodním podnikání*. 1. Vyd. Praha: ASPI, 2007, s. 181–187. ISBN 978-80-7357-321-8.

Metody krátkodobého financování

Krátkodobým financováním je vynakládání finančních prostředků na uskutečnění obchodního případu obvykle po dobu 1 roku nebo nanejvýš 2 let. Krátkodobě je zpravidla financován obchod s potravinami, spotřebním zbožím, surovinami a polotovary. Potřeba krátkodobého financování se pojí především k poskytnutí krátkodobého úvěru, realizaci proexportní výroby, nebo úhradě nákladů spojených s obchodním případem včetně místních nákladů.⁷⁹ Krátkodobé financování bývá poskytováno rámcově, tzn. pro všechny vývozní obchody exportéra do určitého teritoria, v některých případech je poskytováno i ve vazbě na jednotlivou operaci.⁸⁰

Metody střednědobého a dlouhodobého financování

Střednědobé a dlouhodobé financování je financování, které trvá déle než 2 roky (dále jen dlouhodobé financování). Dlouhodobé financování se vztahuje zpravidla na vývoz strojírenských výrobků, služeb, investičního zboží a investičních celků a rozsáhlých projektů. Od investičního a projektového financování bude ovšem v dalším výkladu abstrahováno. Dlouhodobě lze financovat střednědobé a dlouhodobé úvěry a rovněž předexportní fázi dodávky tj. proexportní výrobu a náklady spojené s obchodním případem včetně místních nákladů. Obvykle jsou dlouhodobě financovány dodávky o vyšší hodnotě, s několikaletým dodacím a platebním cyklem a doprovodnými službami⁸¹. Na rozdíl od krátkodobého financování bývá dlouhodobé financování zpravidla vázáno na jednotlivé obchodní transakce. V tomto případě je tedy rámcové financování praktikováno velmi výjimečně a zvláště pak velkými podniky. Vzhledem k dlouhodobosti se jedná o značně rizikovější a objemově náročnější financování, než je financování krátkodobé, které často vyžaduje vedle běžného pojištění, navíc další typy záruk. Také z tohoto důvodu se uplatňuje státní podpora výrazněji v metodách dlouhodobého, než krátkodobého financování.⁸²

⁷⁹ ČERNOHLÁVKOVÁ, E., et al. *Finanční strategie v mezinárodním podnikání*. 1. Vyd. Praha: ASPI, 2007, s. 182. ISBN 978-80-7357-321-8.

⁸⁰ MACHKOVÁ, H., et al. *Mezinárodní obchodní operace*. 5. Vyd. Praha: GRADA, 2010, s. 106. ISBN 978-80-247-3237-4.

⁸¹ Doprovodné služby zahrnují např. doprovodné stavební práce a montáže; následnou údržbu, generální opravy a modernizaci; zaškolení pracovníků k obsluze apod.

⁸² ČERNOHLÁVKOVÁ, E., et al. *Finanční strategie v mezinárodním podnikání*. 1. Vyd. Praha: ASPI, 2007, s. 187–190. ISBN 978-80-7357-321-8.

5.2 Nástroje podpořeného financování exportu

Nástroje podpořeného financování exportu lze obecně členit v souvislosti s metodami financování z časového hlediska na nástroje krátkodobé a střednědobé a dlouhodobé a z hlediska účelu na nástroje „úvěrového“ a předexportního financování (viz předchozí část tohoto textu). Státní podporu exportního financování pak v podstatě prezentují čtyři hlavní skupiny nástrojů. Těmi jsou úrokově zvýhodněné exportní úvěry, podpořené exportní úvěrové pojištění, dorovnávání úrokových sazeb a tzv. vázaná pomoc⁸³, která však bude z dalšího výkladu vynechána, neboť dosud nebyla v ČR zavedena do praxe.⁸⁴ Přitom exportní úvěr může obsahovat jednu ze dvou forem státní podpory, právě buď úrokově zvýhodnění, nebo exportní úvěrové pojištění, popřípadě obě zároveň. Na oba tyto nástroje se vztahují stejné základní podmínky vycházející z Konsensu OECD. Specifické podmínky pro uplatnění zvýhodněného úrokování a pojištění exportních úvěrů se pak týkají individuální pozice exportéra a budou proto zmíněny až v oddílu 6.2. Konsensus dále stanovuje ke každé skupině nástrojů povolený rozsah státní podpory neboli subvence minimálních úrokových a pojistných sazeb.

Základní podmínky podpořeného úvěrování

Podpořené financování exportu, zahrnující zvýhodněné jak pojišťování, tak úrokování exportních úvěrů podléhá těmto základním podmínkám:

- minimální doba splatnosti vývozního úvěru jsou 2 roky;
- maximální doba splatnosti vývozního úvěru je v zemích zařazených do kategorie relativně bohatých 5 let (výjimečně 8,5 roku), relativně chudých 10 let;
- podíl povinné akontace a platby při dodání činí minimálně 15 % z celkové hodnoty kontraktu (požadavek na akontaci se různí dle konkrétní formy nástroje financování);
- místní náklady v zemi dovozu činí maximálně 30 % z celkové hodnoty kontraktu;

⁸³ Dle definice Konsensu OECD je vázanou pomocí poskytnutí úvěru, daru, grantu nebo balíčku sdruženého financování s úrovní zvýhodnění vyšší než 0 % nejchudším zemím na finančně neživotaschopné projekty s podmínkou pořízení zboží nebo služeb od dárcovské země.

⁸⁴ OECD. Arrangement on Officially Supported Export Credits Version TAD/PG(2014)1 from 15 January 2014. In: *Database of Unclassified Official Documents of OECD*. 2014, cote TAD/PG(2014)1, p. 6. JT03351132. Dostupný také v PDF z: [http://search.oecd.org/officialdocuments/displaydocumentpdf/?doclanguage=en&cote=tad/pg\(2014\)1](http://search.oecd.org/officialdocuments/displaydocumentpdf/?doclanguage=en&cote=tad/pg(2014)1).

- první splátka úvěru je hrazena nejpozději 6 měsíců od převzetí zboží;
- úroky z úvěru jsou hrazeny v rovnoměrných splátkách v maximálním intervalu 6 měsíců.

Ujednání obsahuje také vynětí z dohodnutých pravidel. Státní podpora se zvláště nevztahuje na vývoz vojenských materiálů a techniky a zemědělské produkty. Konsensus dále stanovuje specifika některých průmyslových odvětví, tato tzv. sektorová ujednání se vztahují na úvěry na vývoz civilních letadel, lodí, atomových elektráren a obnovitelných energií a vodní díla. Další zvláštní ujednání bylo přijato na projektové financování a poskytování rozvojové pomoci nejchudším zemím v podobě vázané pomoci.⁸⁵

Subvence v rámci skupin nástrojů

Státní podpora v podobě **úrokového zvýhodnění exportních úvěrů** spočívá v subvenci pevné (fixní) úrokové sazby, kterou jsou úročeny výhradně střednědobé a dlouhodobé úvěry, tj. úvěry se splatností delší než 2 roky. Krátkodobé úvěry, se splatností kratší než 2 roky, jsou poskytovány za pohyblivou úrokovou sazbu, která je odvozena od sazby mezibankovního trhu, a to nejčastěji EURIBOR (*Euro InterBank Offered Rate*)⁸⁶ pro euro, nebo LIBOR (*London InterBank Offered Rate*)⁸⁷ pro příslušnou měnu. Pevná úroková míra je stanovována zpravidla na nejnižší možné úrovni povolené pravidly pro státem podporované exportní úvěry. Úroková míra tedy nesmí být nižší než sazba CIRR (*Commercial Interest Reference Rate*)⁸⁸, platná ke dni podpisu úvěrové smlouvy pro měnu, v níž je úvěr poskytován.⁸⁹ Úroková sazba nesmí být pro transakci fixována na období delší než 120 dní. Je-li úroková sazba stanovena pevně před datem podepsání kontraktu, navyšuje se základní sazba CIRR o 20 b. p. Při dobrovolném předčasném splacení úvěru je

⁸⁵ OECD. Arrangement on Officially Supported Export Credits Version TAD/PG(2014)1 from 15 January 2014. In: *Database of Unclassified Official Documents of OECD*. 2014, cote TAD/PG(2014)1, p. 7–18. JT03351132. Dostupný také v PDF z:

[http://search.oecd.org/officialdocuments/displaydocumentpdf/?doclanguage=en&cote=tad/pg\(2014\)1](http://search.oecd.org/officialdocuments/displaydocumentpdf/?doclanguage=en&cote=tad/pg(2014)1).

⁸⁶ EURIBOR je úroková sazba, za kterou si banky navzájem poskytují úvěry na evropském mezibankovním trhu, sestavovaná Evropskou bankovní federací pro 8 dob splatnosti výhradně pro měnu EUR.

⁸⁷ LIBOR je úroková sazba, za kterou si banky navzájem poskytují úvěry na londýnském mezibankovním trhu, sestavovaná Britskou bankovní asociací pro 7 dob splatnosti a 5 měn (USD, GBP, EUR, JPY, CHF).

⁸⁸ CIRR je pevná referenční komerční úroková sazba zveřejňovaná měsíčně OECD v Paříži, stanovovaná pro každou měnu zemí participujících v Konsensu OECD, a to odvozením od výnosů státních obligací – obecně zvýšením o 100 b. p. (bazických bodů).

⁸⁹ SVATOŠ, M., et al. *Zahraniční obchod: teorie a praxe*. 1. Vyd. Praha: GRADA, 2009, s. 125. ISBN 978-80-247-2708-0.

dlužník povinen uhradit ztráty a náklady vyvolané předčasným splacením národní instituci, která CIRR administruje.

Státní podpora v podobě **zvýhodněného exportního úvěrového pojištění** spočívá v subvenci pojistné sazby pro úvěrové riziko. Pojistná sazba bývá opět stanovována na nejnižší povolené úrovni a nesmí být tedy nižší, než je jednotná základní sazba MPR (*Minimum Premium Rate*)⁹⁰. Při výpočtu MPR se vychází z parametrů: míry rizikovosti země; horizontu rizika (doby trvání rizika); míry a kvality pojistného krytí; metod použitých ke snížení rizika. Pro hodnocení míry rizikovosti země je směrodatná platná klasifikace rizikovosti zemí OECD, která je přílohou B tohoto textu. Přičemž MPR nejsou vůbec stanovovány pro země rizikové kategorie 0, kde je nařízen postup výpočtu pojistné sazby, která se nebude podbízet cenám platným na komerčním pojistném trhu. Země rizikové kategorie 7 pak podléhají přírážkám k MPR.⁹¹

Systém **dorovnávání úrokových sazeb**, tzv. *Interest Make-Up* (dále jen IMU), je doplňkovým nástrojem výše zmíněného instrumentáře státní podpory exportu, zavedený v ČR v roce 2009. Smyslem IMU systému je umožnit privátním bankám provádění exportního úvěrování za pevný úrok na bázi CIRR, tj. za srovnatelných podmínek jako ČEB. Tento způsob úvěrování je nejlevnější variantou krytí úrokového rizika, neboť jinak mezibankovní tržní sazby v průběhu času výrazně kolísají. Systém IMU je založen na obousměrném dorovnávání pevných úroků s úrokovými náklady komerční banky na refinancování, a to po celou dobu čerpání a splacení úvěru. V praxi tedy komerční banka poskytne úvěr za úrokovou sazbu CIRR a rozdíl mezi úrokem na bázi CIRR a úrokem na tržní bázi (tj. úrokem, který banka běžně nabízí) bude vypořádán se státním rozpočtem. Na provoz IMU je ze státního rozpočtu pro období 2012–2014 ročně udílěna

⁹⁰ MPR je minimální pojistná sazba uplatňovaná na základě Konsensu OECD, vyjádřená v procentech hodnoty jistiny úvěru, jako by bylo stanovené pojistné vybráno v plném rozsahu v den prvního čerpání úvěru.

⁹¹ OECD. Arrangement on Officially Supported Export Credits Version TAD/PG(2014)1 from 15 January 2014. In: *Database of Unclassified Official Documents of OECD*. 2014, cote TAD/PG(2014)1, p. 11–18. JT03351132. Dostupný také v PDF z: [http://search.oecd.org/officialdocuments/displaydocumentpdf/?doclanguage=en&cote=tad/pg\(2014\)1](http://search.oecd.org/officialdocuments/displaydocumentpdf/?doclanguage=en&cote=tad/pg(2014)1).

dotace ve výši 150 mil. Kč.⁹² V dlouhodobém horizontu je však systém IMU rozpočtově neutrální. Administrátorem IMU systému je Ministerstvo financí ČR.⁹³

5.2.1 Konkrétní formy nástrojů

V tomto pododdílu budou charakterizovány konkrétní nástroje výlučně zvýhodněného úvěrování, speciálně dle produktových nabídek ČEB a EGAP. Nástroji podpořeného úvěrování jsou tedy primárně finanční nástroje, které představují různé typy úvěrů. Patří sem jednak exportní úvěr, který je poskytován ve dvou základních formách. A to ve formě úvěru dodavatelského a odběratelského, které se vztahují na období mezi vypořádáním kontraktu. Dále se sem řadí předexportní úvěr neboli úvěr na financování výroby pro export, který slouží k financování nákladů spojených s realizací dodávky. Kromě exportního a předexportního úvěru sem spadá také úvěr na financování prospekce, tj. průzkumu zahraničních trhů, včetně místních nákladů. Úvěry jsou pak sekundárně doplněny o nástroje zajišťovací, což je typicky bankovní záruka, nebo nástroje pojistné (pojištění).⁹⁴ Jak již bylo zmíněno dříve, bankovní záruka musí být sjednána vždy, když není financování pojištěno výhradně u EGAP. Níže budou separátně popsány již zmíněné nástroje a postupy jejich použití, a to ve vazbě na jednotlivá hlediska členění (viz oddíl 5.2), přičemž budou vynechány základní podmínky pro uplatnění nástrojů, neboť tyto lze zpravidla odvodit na základě předchozího výkladu a budou podrobněji analyzovány v případové studii.

Exportní dodavatelský úvěr

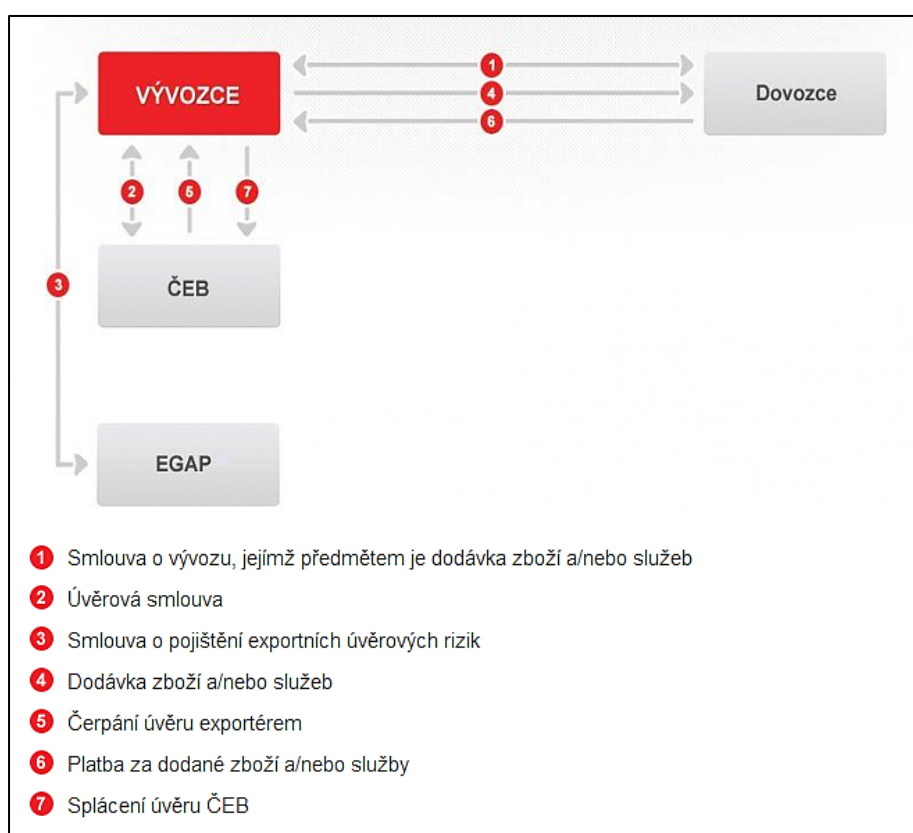
Exportní úvěr umožňuje českému exportérovi (dále jen exportér či vývozce) profinancovat pohledávky vůči zahraničnímu importérovi (dále jen importér či dovozce). Příjemcem exportního dodavatelského úvěru je exportér. Úvěr je poskytován jako **přímý** nebo

⁹² *Exportní strategie České republiky pro období 2012–2020* [online]. Praha: MPO, 2012, s. 34 [vid. 2013-02-16]. Dostupné z: <http://www.mpo.cz/dokument103015.html>. Také dostupný v PDF z: http://www.businessinfo.cz/files/archiv/dokumenty/mpo_exportni_strategie_2012_2020.pdf.

⁹³ TAUBER, J., et al. Proexportní politika ČR: Jaké mají být prioritní země, obory? Jaké má být financování a pojištění? Jaká je úloha EU při exportu do EU a mimo EU? [panelová diskuse]. In: FONTES RERUM. *Sborník textů č. 42/2012*. Drákov: FONTES RERUM, 2012, s. 31–38. ISBN 978-80-86958-29-3.

⁹⁴ ČERNOHLÁVKOVÁ, E., et al. *Finanční strategie v mezinárodním podnikání*. 1. Vyd. Praha: ASPI, 2007, s. 190–193. ISBN 978-80-7357-321-8.

refinanční. Přímý úvěr čerpá exportér přímo od ČEB, refinanční pak od své komerční banky (banka vývozce), která získá od ČEB prostředky k profinancování úvěru a stává se tak konečným věřitelem. Z nabídky EGAP se na tyto druhy úvěru vztahuje **pojistný produkt typu B (Bf)** pro úvěr krátkodobý (refinanční) a **typu C (Cf)** pro úvěr dlouhodobý (refinanční).⁹⁵ Pojištěným je v případě přímého úvěru exportér, v případě refinančního úvěru banka vývozce, a to proti riziku nezaplacení vývozní pohledávky ze strany dovozce.⁹⁶ Procesy úvěrování jsou zachyceny a popsány na obrázcích Obr. 5.1 pro přímý úvěr a Obr. 5.2 pro refinanční úvěr.

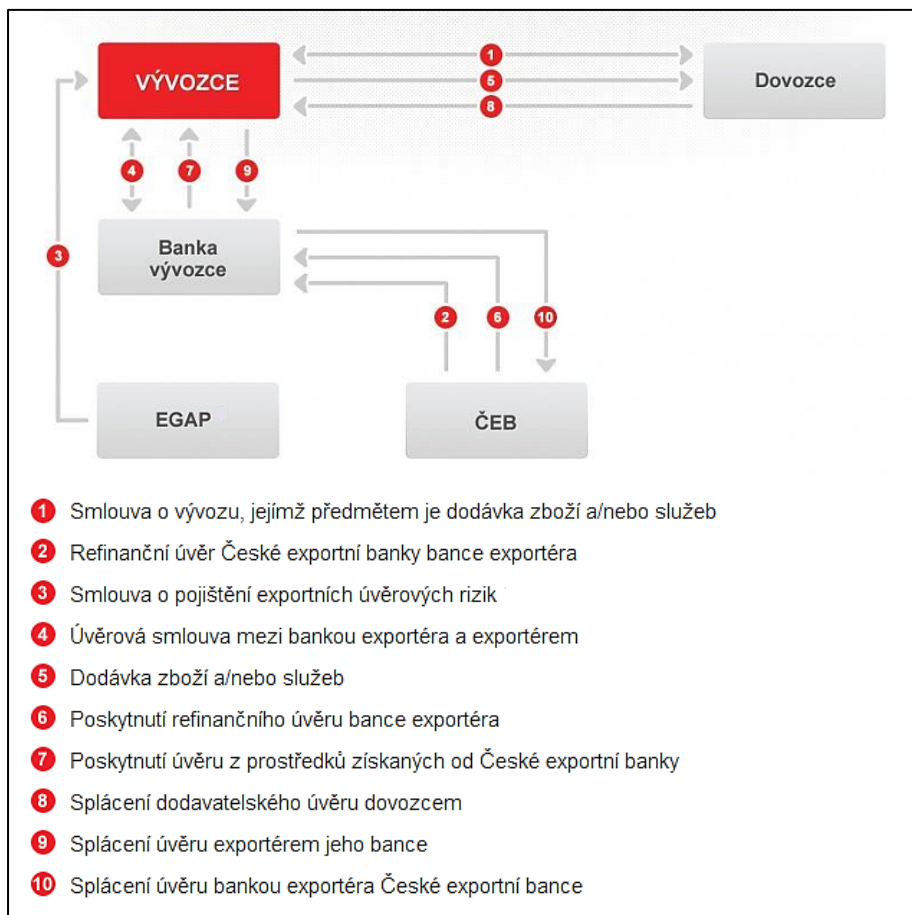


Obr. 5.1: Přímý exportní dodavatelský úvěr

Zdroj: ČEB. 2014c. Dodavatelský úvěr: Přímý exportní dodavatelský úvěr [online]. ČEB, a.s., © 2012 [vid. 2014-03-13]. Dostupné z: <http://www.ceb.cz/co-delame/uvery/dodavatske-uvery/>.

⁹⁵ V nabídce EGAP je nyní 12 typů pojištění ve vazbě na konkrétní finanční nástroj. Přehled pojistných produktů EGAP je dostupný z: <http://www.egap.cz/pojistne-produkty/index.php>. Pojištění EGAP může být nahrazeno jiným typem pojištění. (Tato poznámka se týká všech následujících úvěrů.)

⁹⁶ ČEB. 2014c. *Dodatelský úvěr* [online]. ČEB, a.s., © 2012 [vid. 2014-03-13]. Dostupné z: <http://www.ceb.cz/co-delame/uvery/dodavatske-uvery/>. <http://www.ceb.cz/co-delame/uvery/dodavatske-uvery/>.



Obr. 5.2: Refinanční exportní dodavatelský úvěr

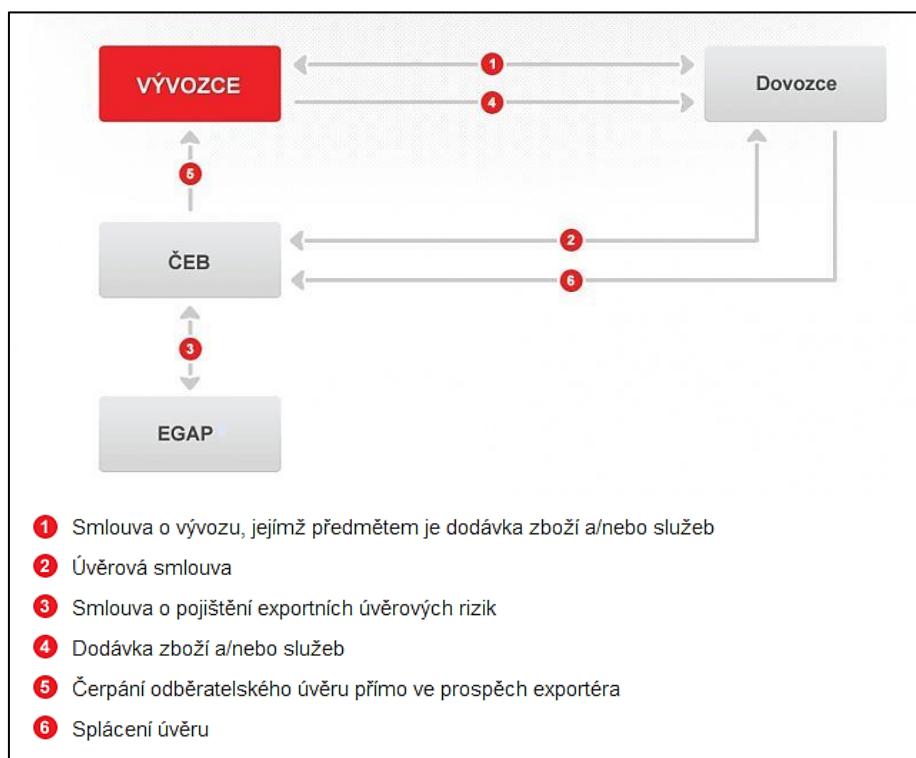
Zdroj: ČEB. 2014c. Dodavatelský úvěr: Refinanční exportní dodavatelský úvěr [online]. ČEB, a.s., © 2012 [vid. 2014-03-13]. Dostupné z: <http://www.ceb.cz/co-delame/uvery/dodatelske-uvery/>.

Exportní odběratelský úvěr

Vzhledem k jistým nevýhodám exportního dodavatelského úvěru, konkrétně pak dlouhodobému navýšení úvěrové angažovanosti exportéra, se často uplatňuje forma odběratelského úvěru. Na základě tohoto typu úvěru přenáší exportér funkci úvěrování vývozního případu na banku, která je přímým věřitelem importéra. Exportér je bankou vyplacen bezprostředně po dodávce.⁹⁷ Příjemcem exportního odběratelského úvěru je tedy importér. Úvěr je poskytován jako **přímý**, **nepřímý** a **refinanční**. ČEB poskytuje přímý úvěr importérovi, nepřímý úvěr jeho bance (banka dovozce). Refinanční úvěr poskytuje importérovi banka exportéra (refinancující česká banka), které ČEB udělí potřebné

⁹⁷ SVATOŠ, M., et al. *Zahraniční obchod: teorie a praxe*. 1. Vyd. Praha: GRADA, 2009, s. 238. ISBN 978-80-247-2708-0.

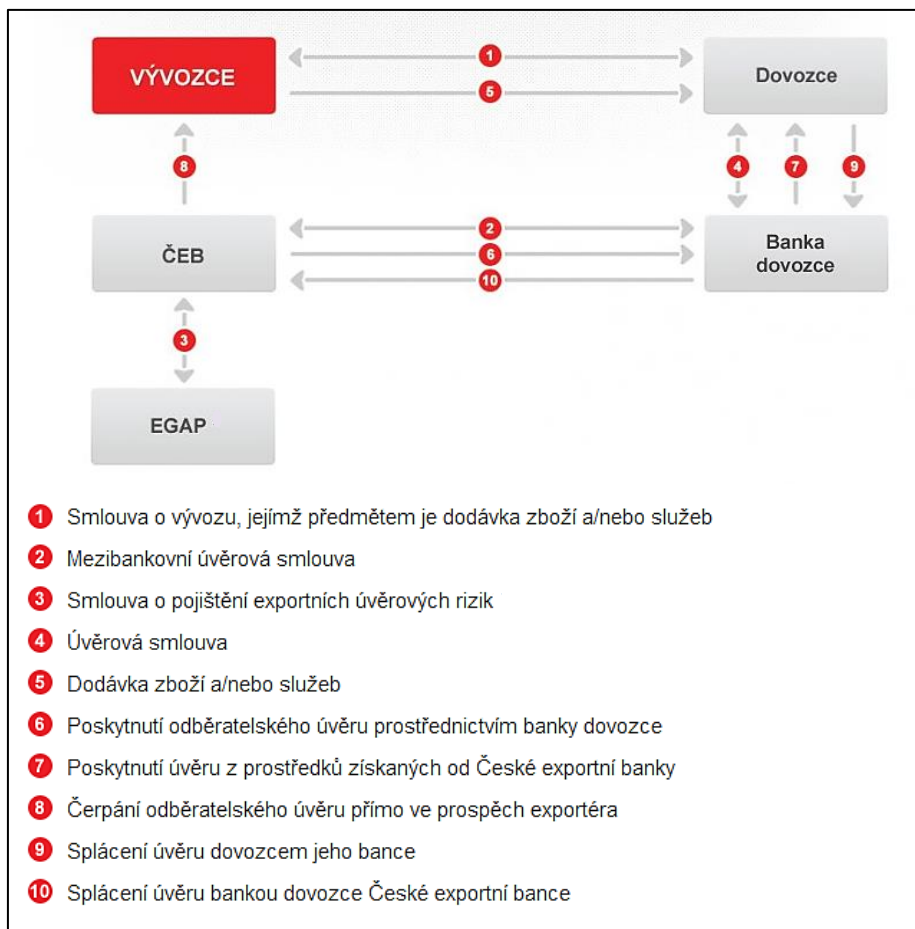
prostředky na jeho profinancování. Z nabídky EGAP se na všechny tři druhy úvěru vztahuje **pojistný produkt typu D**. Pojištěným u přímého a nepřímého úvěru je ČEB, u refinančního banka vývozce, a to proti nesplacení jistiny úvěru, úroků a dalších poplatků spojených s poskytnutím úvěru ze strany dovozce nebo jeho banky.⁹⁸ Procesy úvěrování jsou zachyceny a popsány na obrázcích Obr. 5.3 pro přímý úvěr, Obr. 5.4 pro nepřímý úvěr a Obr. 5.5 pro refinanční úvěr.



Obr. 5.3: Přímý exportní odběratelský úvěr

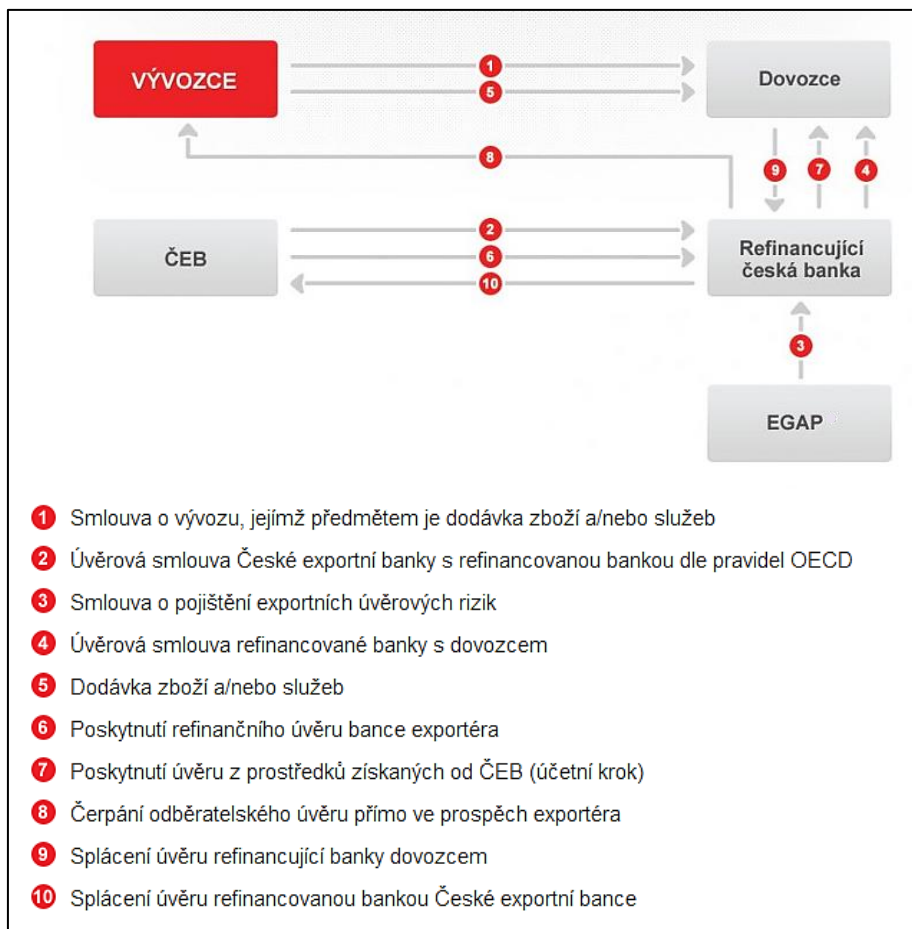
Zdroj: ČEB, 2014g. Odběratelský úvěr: Přímý exportní odběratelský úvěr [online]. ČEB, a.s., © 2012 [vid. 2014-03-13]. Dostupné z: <http://www.ceb.cz/co-delame/uvery/odberatelsky-uver/>.

⁹⁸ ČEB, 2014g. Odběratelský úvěr [online]. ČEB, a.s., © 2012 [vid. 2014-03-13]. Dostupné z: <http://www.ceb.cz/co-delame/uvery/odberatelsky-uver/>.



Obr. 5.4: Nepřímý exportní odběratelský úvěr

Zdroj: ČEB, 2014g. Odběratelský úvěr: Nepřímý exportní odběratelský úvěr [online]. ČEB, a.s., © 2012 [vid. 2014-03-13]. Dostupné z: <http://www.ceb.cz/co-delame/uvery/odberatelsky-uver/>.



Obr. 5.5: Refinanční exportní odběratelský úvěr

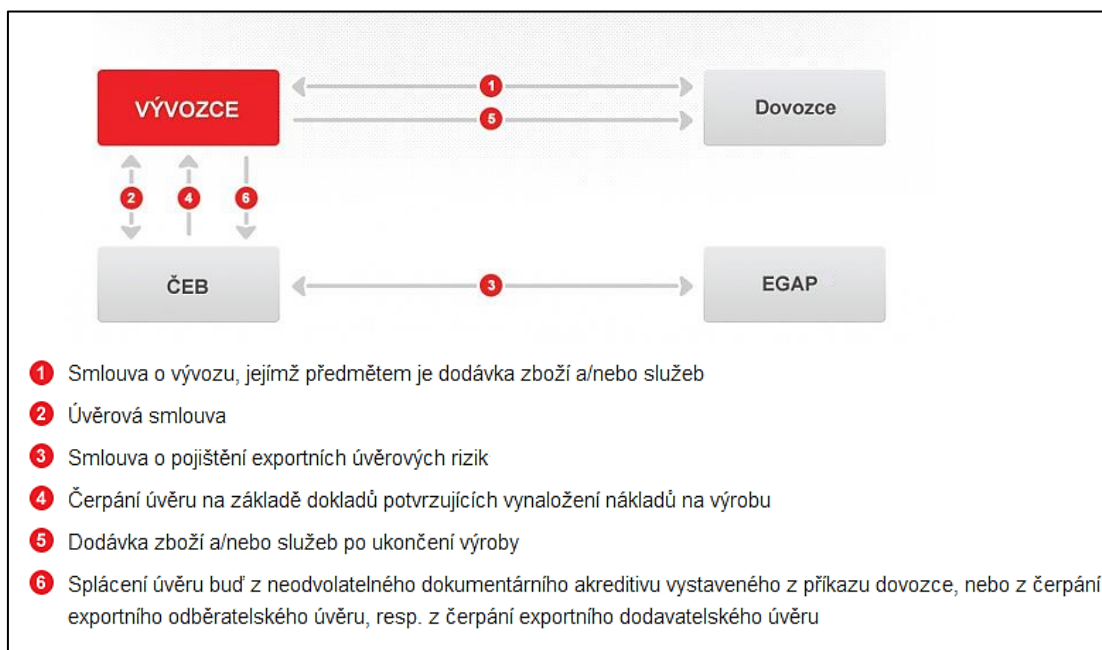
Zdroj: ČEB. 2014g. Odběratelský úvěr: Refinanční exportní odběratelský úvěr [online]. ČEB, a.s., © 2012 [vid. 2014-03-13]. Dostupné z: <http://www.ceb.cz/co-delame/uvery/odberatelsky-uver/>.

Předexportní úvěr

Předexportní úvěr je určen k financování proexportní výroby, konkrétně nákladů s ní spojených. Do oprávněných nákladů se typicky zahrnují nákupy výrobního materiálu a komponent, osobní náklady s vazbou na výrobu a náklady na pořízení investičního majetku určeného k realizaci výroby. Úvěr čerpá exportér od ČEB, která je tímto pojištěným. Z nabídky EGAP se na úvěr vztahuje **pojistný produkt typu F**.⁹⁹ Pojištění lze sjednat pouze v návaznosti na pojištění některého z typů exportních úvěrů, popř. na zajištění úhrad vývozních pohledávek. Pojištění se vztahuje na úhradu vývozní

⁹⁹ ČEB. 2014l. Úvěr na financování výroby pro export [online]. ČEB, a.s., © 2012 [vid. 2014-03-15]. Dostupné z: <http://www.ceb.cz/co-delame/uvery/predexportni-uvery/>.

pohledávky, jistiny úvěru, úroků a dalších poplatků spojených s poskytnutím úvěru. Proces předexportního úvěrování je zachycen a popsán na obrázku Obr. 5.6.



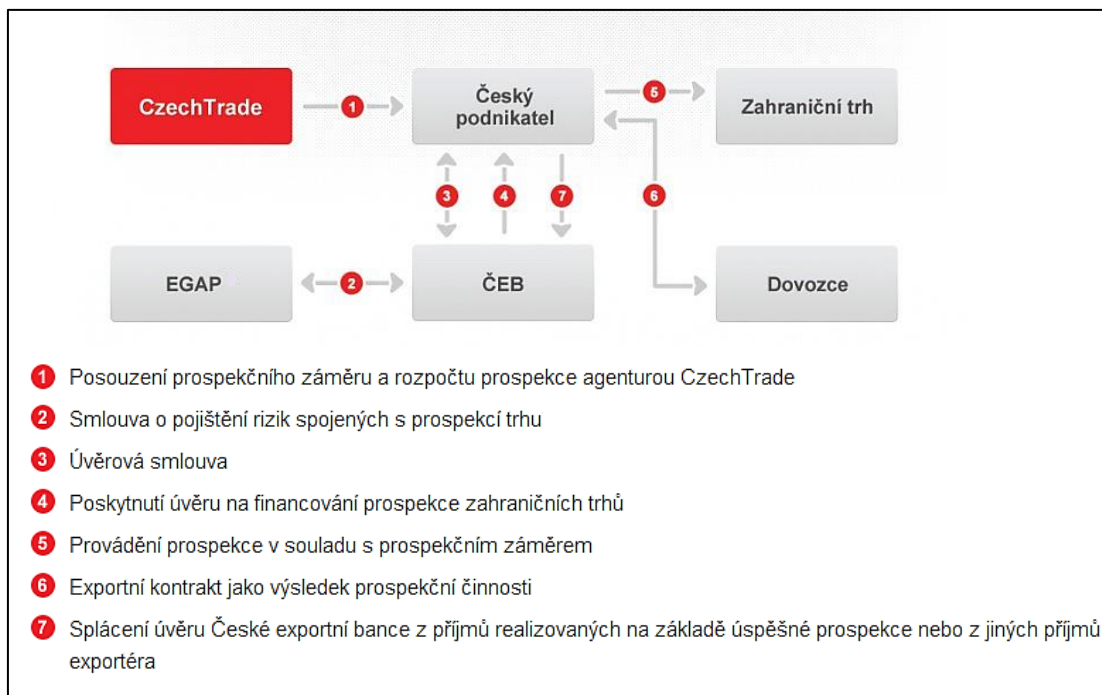
Obr. 5.6: Předexportní úvěr

Zdroj: ČEB. 2014l. Úvěr na financování výroby pro export [online]. ČEB, a.s., © 2012 [vid. 2014-03-15]. Dostupné z: <http://www.ceb.cz/co-delame/uvery/predexportni-uvery/>.

Úvěr na financování prospekce zahraničního trhu

Úvěr umožňuje exportérovi nebo investorovi (dále jen podnikatel či český podnikatel) financovat průzkum cílového zahraničního trhu, na který zvažuje svůj vstup. V rámci úvěru jsou profinancovány místní náklady na prospekci, a to plně v zemi prospekce, příp. i část nákladů vynaložených v ČR. Finanční prostředky poskytuje ČEB podnikateli po zpracování a schválení prospekčního záměru agenturou CzechTrade. Z nabídky EGAP se na dlouhodobé financování vztahuje **pojistný produkt typu P**, přičemž pojištěným je ČEB, a to proti nesplacení jistiny úvěru, úroků a dalších poplatků spojených s poskytnutím úvěru.¹⁰⁰ Proces úvěrování je zachycen a popsán na obrázku Obr. 5.7.

¹⁰⁰ ČEB. 2014d *Financování prospekce zahraničních trhů* [online]. ČEB, a.s., © 2012 [vid. 2014-03-15]. Dostupné z: <http://www.ceb.cz/co-delame/uvery/financovani-prospekce-zahranicni-trh/>.



Obr. 5.7: Úvěr na financování prospekce zahraničního trhu

Zdroj: ČEB. 2014d. Financování prospekce zahraničních trhů [online]. ČEB, a.s., © 2012 [vid. 2014-03-15]. Dostupné z: <http://www.ceb.cz/co-delame/uvery/financovani-prospekce-zahranicni-trh/>.

Bankovní záruka

Na základě bankovní záruky se ČEB zavazuje k vyplacení beneficianta (oprávněného, zejm. importéra) do výše peněžní částky sjednané v záruční listině. A to pokud příkazce (dlužník, zejm. exportér) nesplní závazek nebo poruší podmínky záruční listiny. Záruky jsou vystavovány v tuzemsku i zahraničí, a to ve formě přímé tj. ve prospěch beneficianta a nepřímé, kdy ČEB poskytne protizáruku ve prospěch komerční banky, která následně vydá záruku beneficiantovi. Záruky jsou různého typu, z nabídky ČEB např. záruka za:

- **nabídku**, zajišťující, že exportér uzavře vývozní smlouvu v případě úspěchu ve veřejné soutěži či zakázce (tendru) a dodrží podmínky předložené nabídky;
- **dobré provedení smlouvy o exportu**, zajišťující řádné plnění podmínek vývozní smlouvy ze strany exportéra, zejm. dodržení termínu a kvality dodávky;
- **vrácení akontace** v případě porušení podmínek vývozní smlouvy ze strany exportéra;
- **uvolnění zadržného**, zajišťující závazky exportéra v záruční lhůtě a umožňující nakládat exportérovi se zadržným v době před jejím uplynutím;

- **záruční dobu**, zajišťující kvalitu dodávky exportéra během záruční doby.

Rizika související s vyžádáním plateb z bankovní záruky jsou pojistitelná. Z nabídky EGAP se na poskytování záruk vztahuje **pojistný produkt typu Z**. Pojištěným je ČEB, a to proti riziku neoprávněného a fakultativně také oprávněného čerpání ze záruky beneficentem, v jehož prospěch je záruka vystavena.¹⁰¹

5.2.2 Využití produktů ČEB a EGAP

Jak financování ČEB, tak pojišťování EGAP je předně zaměřeno na bankovní úvěry se splatností delší než 2 roky na realizaci vývozu velkých energetických, strojírenských a technologických zařízení, investičních celků, dopravních staveb a investic do méně vyspělých zemí s vyšším teritoriálním rizikem. Následující údaje o produktech ČEB a EGAP, na nichž lze demonstrovat současný trend podpořeného financování v ČR, jsou údaje výsledované za rok 2012.

Celkový objem podepsaných úvěrových smluv a záručních listin ČEB v roce 2012 přesáhl 26 mld. Kč. Financování bylo z 80 % poskytováno v eurech. Z teritoriálního hlediska byl financován export hlavně do Ruské federace, Ukrajiny a Turecka, a to v úhrnu z více než 63 %. V komoditní struktuře úvěrů dominovaly stroje a zařízení pro různá odvětví průmyslu a k výrobě energie, které dohromady zaujaly téměř 70% podíl. V portfoliu poskytnutých úvěrů a odkoupených pohledávek byly z necelých 75 % zastoupeny přímé odběratelské úvěry.¹⁰²

EGAP v roce 2012 uzavřel rekordní objem podpořeného exportního pojištění za 72 mld. Kč. K obchodním případům bylo předepsáno pojistné ve výši téměř 2 mld. Kč a na pojistných plněních pak bylo vyplaceno 1,3 mld. Kč. Nejbližším partnerem byla tradičně ČEB, která se na pojistné angažovanosti podílela z přibližně 54 %. Pojištěny byly exportní úvěry, bankovní záruky a investice českých právnických osob do celkem 42 zemí.

¹⁰¹ ČEB. 2014a. *Bankovní záruky* [online]. ČEB, a.s., © 2012 [vid. 2014-03-17]. Dostupné z: <http://www.ceb.cz/co-delame/produkty-trade-finance/bankovni-zaruky/>.

¹⁰² ČEB. 2014o. *Výroční zpráva 2012 Česká exportní banka, a. s.* [online]. Praha: ČEB, 2013, s. 20–25. [vid. 2014-03-16]. Dostupné z: http://www.ceb.cz/_sys_/FileStorage/download/1/228/vyrocní_zpráva_2012.pdf.

V teritoriální struktuře pojistné angažovanosti přitom nejvyšší, 30% podíl, zastala Ruská federace; následovaly Ázerbájdžán (16% podíl) a Turecko (12% podíl). Z komoditního hlediska převažovalo pojištění dodávek strojů, technologických a energetických zařízení a dopravních prostředků, a to souhrnně z necelých 81 %. V portfoliu poskytnutých pojistných produktů zaujalo největší objem pojištění exportních odběratelských úvěrů, představující 55% podíl.¹⁰³

¹⁰³ EGAP. 2014j. *Výroční zpráva 2012 Exportní garanční a pojišťovací společnost, a. s.* [online]. Praha: EGAP, 2013, s. 4–14. Dostupné z: <http://www.egap.cz/dokumenty/vyrocní-zpravy/vyrocní-zpráva-2012.pdf>.

6 Případová studie

Případová studie sleduje hlavní cíl diplomové práce, tj. navržení metodiky postupu podpořeného úvěrování, a to na základě obchodního případu vycházejícího z reálné transakce vybraného podniku.

6.1 Charakteristika podniku Sauer Žandov, a. s.

Akciová společnost **Sauer Žandov, a. s.** (Sauer Žandov) se sídlem ve městě Žandov v Libereckém kraji je výrobcem a dodavatelem pístových a rotačních kompresorů, dílů pro kompresory a dodavatelem příslušenství ke zdrojům stlačeného vzduchu. Podnik je zapsán v obchodním rejstříku od roku 1990. Od roku 1998 vlastní majoritní podíl společnosti německá společnost J. P. Sauer & Sohn Maschinenbau GmbH se sídlem v Kielu. Tímto společnost vstoupila do mezinárodní skupiny¹⁰⁴ Sauer. Sauer Žandov je výrobním podnikem, který se zabývá sériovou výrobou. Předmětem podnikání společnosti je:

- výzkum, vývoj, výroba a prodej kompresorů, strojírenských výrobků a odlitků;
- zajišťování generálních oprav a servisních služeb;
- obrábění kovových dílů na CNC strojích, sváření, lakování a tlakování;
- velkoobchod a specializovaný maloobchod.¹⁰⁵

V současné době podnik zaměstnává více než 150 zaměstnanců. Ročně společnost dosahuje obrátu kolem 500 mil. Kč.¹⁰⁶ Tímto se z hlediska velikosti řadí mezi střední podniky.

¹⁰⁴ Skupina Sauer nyní spojuje 11 podniků se zastoupením ve Spojených státech amerických, Brazílii, Velké Británii, Německu, Francii, Itálii, České republice, Rusku, Indii, Singapuru a Číně.

¹⁰⁵ Sauer Compressors. *Sauer Žandov, a. s.* [Online]. [vid. 2014-02-22]. Dostupné z: <http://www.sauerzandov.cz/Default.aspx>.

¹⁰⁶ Sauer Compressors. *Sauer Žandov, a.s. - O nás* [online]. [vid. 2014-02-22]. Dostupné z: <http://www.sauerzandov.cz/onas/onas.aspx#stranka>.

Historie podniku

Strojírenská výroba má ve městě Žandov již 120letou tradici. V dnešních prostorách společnosti Sauer Žandov započala průmyslová výroba již koncem 19. století založením mechanické tkalcovny firmy Säger. Tkalcovna byla později přebudována na textilní závod, v rámci kterého byla o několik let později vybudována slévárna šedé litiny. Jako textilní závod a slévárna fungoval areál až do konce druhé světové války, během které v něm byla zavedena také válečná výroba. Zlom nastal v polovině 20. století, kdy areál získal závod Atmos, n. p. a výroba textilních stavů byla nahrazena výrobou pístových kompresorů. O pár let později byl závod přejmenován na ČKD Žandov, n. p. a rozšířil svou výrobu o rotační kompresory. V důsledku velké privatizace byla v roce 1990 založena ČKD Žandov, akciová společnost, ve které získala roku 1998 většinový podíl společnost J. P. Sauer & Sohn Maschinenbau GmbH z Německa. V současnosti vlastní mateřská společnost už 100% podíl, a to prostřednictvím SAUER COMPRESSORS CZ, s. r. o., kde je jediným společníkem. Od roku 1999 nese podnik název Sauer Žandov, a. s. a jeho předním výrobním sortimentem nadále zůstávají pístové a rotační kompresory.¹⁰⁷

Předmět činnosti a obchodní partneři

Společnost Sauer Žandov předně vyrábí a dodává pístové, rotační a šroubové vodou nebo vzduchem chlazené kompresory a jejich díly s využitím v oblasti dopravy, průmyslu a zemědělství. Pro tyto produkty také obstarává výrobu náhradních dílů a dodávku doplňujícího sortimentu, jako jsou jistící skřínky, chladiče, dochlazovače, zpětné a pojistné ventily. Společnost dále poskytuje generální opravy a odborný servis. Servisní služby jsou zajišťovány buď vlastními pracovníky společnosti, nebo jejími smluvními obchodními partnery, kterým poskytuje materiální a technickou podporu. Ročně společnost vyrobí asi 4 000 kompresorů zhruba ve 40 provedeních.¹⁰⁸ Podnik splňuje veškeré normy řady ČSN EN ISO 9001:2001 na systém řízení jakosti a od roku 2004 jsou jeho výrobky certifikovány renomovanou německou certifikační společností Germanischer Lloyd.¹⁰⁹

¹⁰⁷ Sauer Compressors. *Více než 100 let strojírenské výroby v Žandově* [online]. [vid. 2014-02-22]. Dostupné z: <http://www.sauerzandov.cz/onas/historie.aspx#stranka>.

¹⁰⁸ Sauer Compressors. *Sauer Žandov, a.s. - O nás* [online]. [vid. 2014-02-22]. Dostupné z: <http://www.sauerzandov.cz/onas/onas.aspx#stranka>.

¹⁰⁹ Sauer Compressors. *Certifikáty* [online]. [vid. 2014-02-20]. Dostupné z: <http://www.sauerzandov.cz/onas/certifikaty.aspx#stranka>.

Sauer Žandov se zaměřuje zejména na výrobu a prodej kompresorů vlastní konstrukce a výrobu dílů pro podniky skupiny Sauer, okrajově se pak zabývá zakázkovou výrobou pro další odběratele. Největším odběratelem je mateřská společnost J. P. Sauer & Sohn Maschinenbau GmbH, která každoročně odebírá více než 3 000 kompresorů, které jsou až z 80 % určeny pro lodní průmysl. Za rok 2013 dosáhl podnik obratu s mateřskou společností přes 390 mil. Kč.¹¹⁰ Zásadou širokého zastoupení skupiny Sauer ve světě jsou odkoupené produkty dále vyváženy nejen do zemí Evropy ale i Ameriky a Asie.

6.1.1 Problematika obchodní činnosti

Obchodní portfolio společnosti Sauer Žandov je tvořeno třemi segmenty. Jak bylo zmíněno výše, podnik se orientuje na zakázkovou výrobu pro konsorcium a mateřskou společnost J. P. Sauer & Sohn Maschinenbau GmbH, která odebírá přibližně 95 % celkové produkce. V rámci tohoto segmentu realizuje podnik typicky vnitroskupinové obchodní transakce. Zbývajících 5 % produkce je rozděleno mezi německou společnost ALMIG Kompressoren GmbH odebírající zboží speciálně pro svou výrobu a další odběratele tzv. ČKD výrobků¹¹¹ obvykle také určených k exportu. V obou těchto segmentech jsou v postavení odběratelů pouze české subjekty, tzn., že podnik realizuje výlučně tuzemský prodej a v případě vývozu výrobků vystupuje jako nepřímý exportér nebo subdodavatel českých exportérů.

Společnost Sauer Žandov ročně dosahuje ve druhém a třetím obchodním segmentu souhrnného obratu kolem 10 mil. Kč. V porovnání s obratem hlavního segmentu se již dlouhodobě jedná pouze o segmenty okrajové, prakticky udržované zejména na základě tradičních obchodních vztahů, které podnik navázal v historii své činnosti. V posledních několika letech však společnost zaznamenává úpadek těchto segmentů projevující se především kontinuálním poklesem dosahovaných marží. V současnosti proto vedení podniku zvažuje, zda je vhodnější tyto výrobní programy nadále udržovat nebo definitivně ukončit. Jedním z podkladů rozhodovacího procesu je také koncept oživení segmentů neboli zvýšení jejich výnosnosti, a to vyloučením českých mezičlánků z obchodních transakcí, tedy vlastní realizací přímého exportu. V souvislosti s tím ovšem vyvstává

¹¹⁰ *Zpráva o vztazích mezi propojenými osobami*. Sauer Žandov, a. s., 2014. Dosud nezveřejněna.

¹¹¹ „ČKD výrobky“ jsou interním označením produktového portfolia vycházející z historie podniku.

otázka způsobu financování této činnosti, kterou není možné, vzhledem k její níže uvedené charakteristice, ufinancovat čistě z vlastních zdrojů podniku. Uvažované alternativy zahrnují mj. rovněž návrh podpořeného financování, jehož vypracování je právě předmětem této případové studie.

6.2 Východiska modelu podpořeného financování

Za účelem koncepce modelu podpořeného exportního financování bude v další části textu formulován vzorový obchodní případ, a to na podkladě v minulosti realizované transakce z portfolia společnosti Sauer Žandov. Důvodem je dosažení autentičnosti návrhu financování, který tak bude odrážet reálné potřeby podniku. Jedná se o jeden z kontraktů ze segmentu ČKD výrobků, které jsou běžně uzavírány na proexportní dodávky. Předním odběratelem je v těchto případech INEKON Group, a. s., specialista na výrobu a vývoz kolejových vozidel a tratí zabývající se mj. také obchodováním se strojírenským zařízením.¹¹² Obchodované zboží je pak orientováno zejména na východní trhy, a to konkrétně Rusko, Ukrajinu a arabské země. Tyto kontrakty jsou zpravidla sjednávány na dobu od 1 roku do 2 let, příp. i delší. Dílčí dodávky jsou uskutečňovány ve lhůtě dle požadavků konečného zákazníka, nejčastěji formou odvolávek.¹¹³ Průměrná hodnota dodávek činí ročně přibližně 5 mil. Kč.

Před vytvořením návrhu státem podpořeného financování je nejprve třeba zjistit, zda mohou být pro toto financování v praxi splněny všechny předpoklady. Z výše zmíněných údajů lze předběžně usoudit, že kontrakt tohoto typu bude vhodný k profinancování se státní subvencí. Jak bylo již několikrát uvedeno, podpořené financování je vázáno na zákonem stanovená obecná kritéria. Kromě podmínek obecných jsou vůči konkrétním žádostem o financování uplatňovány dále specifické podmínky. Tyto jsou blíže definovány v opatřeních České exportní banky. První část požadavků se týká postavení žadatele o financování, druhá část se vztahuje na parametry vývozní smlouvy. Úplné znění těchto specifických kritérií je obsahem přílohy C tohoto textu. Splnění první části požadavků

¹¹² INEKON Group, a. s. *Fakta* [online]. WebActive s.r.o., © 2006 [vid. 2014-03-27]. Dostupné z: <http://www.inekon.cz/cz/fakta-a-cisla/fakta.html>.

¹¹³ Dodací lhůta na odvolávku představuje rámcovou dodací lhůtu, v níž jsou dílčí dodávky uskutečňovány vždy po přijetí konkrétního požadavku odběratele na termín a množství dodávky.

společností Sauer Žandov jako žadatele bylo ověřeno na základě konzultace s vedoucím ekonomického úseku podniku a údajů z účetní závěrky podniku za rok 2013.¹¹⁴ Plnění druhé části požadavků, stejně jako obecných kritérií uvedených ve výkladu 4.1.1, 4.2.1 a 5.2 bude zohledněno v dalším popisu typového obchodního případu (pododdíl 6.2.1) a analýze vybraných úvěrových nástrojů (oddíl 6.3).

Formulace vzorového obchodního případu bude provedena formou stanovení základních parametrů transakce, které budou pro potřeby této práce omezeny jen na ty přímo související s výběrem nástrojů financování. Protože se jedná pouze o příklad, budou tyto parametry v některých ohledech značně zjednodušené. V praxi je ovšem nezbytné sjednat s odběratelem řádnou smlouvu o vývozu, resp. v tomto konkrétním případě rámcovou smlouvu o vývozu a na ni navazující objednávky, se všemi obsahovými náležitostmi a za podmínek vyhovujících oběma stranám a zajisté dosahujících nároků na podpořené financování.

6.2.1 Parametry vzorového obchodního případu

Společnost Sauer Žandov (vývozce, dodavatel) realizuje dodávku pro Ruské železniční dráhy, a. s. (dovozce, odběratel). Vzhledem k postavení dovozce je kontrakt uzavřen na základě výběrového řízení (tendru), jelikož pro zadávání zakázek financovaných z veřejných prostředků platí v Ruské federaci oficiálně podobná pravidla jako v ČR, a to na dobu tří let.¹¹⁵ Předmětem kontraktu jsou dodávky lokomotivních brzdových kompresorů podle popisu uvedeného v příloze D tohoto textu, a jejich náhradních dílů. Předpokládaná hodnota celkové dodávky je pro tento příklad odvozena jednoduše od průměru daného obchodního segmentu, a to 15.000.000,-- CZK bez daně z přidané

¹¹⁴ Účetní závěrka [2013] [online]. Veřejný rejstřík a Sbírka listin: SAUER COMPRESSORS CZ s.r.o., Ministerstvo spravedlnosti České republiky, © 2012-2014. Dostupné v PDF z: <https://or.justice.cz/ias/ui/vypis-sl.pdf?subjektId=isor%3a468887&dokumentId=C+18201%2fSL20%40KSUL&partnum=0&variant=1&klic=axs6o1>.

¹¹⁵ MZV. Rusko: Základní podmínky pro uplatnění českého zboží na trhu [online]. [vid. 2014-04-01]. Dostupné z: http://www.mzv.cz/jnp/cz/encyklopedie_statu/evropa/rusko/ekonomika/zakladni_podminky_pro_uplatneni_ceskeho.html.

hodnoty (DPH).¹¹⁶ Pro charakter obchodované komodity (strojírenské zboží investiční povahy) je typicky sjednána dodací lhůta na odvolávku, tzn., že termíny jednotlivých dodávek se budou řídit dle dílčích objednávek dovozce. Dodávky zboží se řídí dodací paritou EXW (Ex Works, česky Ze závodu).¹¹⁷ Dodací podmínka je opět vybrána s ohledem na zjednodušení tohoto příkladu, v praxi bude velmi pravděpodobně zvolena jiná parita v závislosti na požadavcích obou stran kontraktu a druhu přepravy zboží. Platební podmínka je určena na základě podmínek obvyklých v mezinárodním obchodování s Ruskou federací, které jsou analogické k podmínkám uplatňovaných v západních zemích. A to tak, že platba za zboží se uskuteční po dodávce (poskytnutím úvěru) v kombinaci s částečnou platbou před dodávkou (akontací). Konkrétní podmínky úvěru a akontace se budou odvíjet v závislosti na vybraných platebních nástrojích v oddílu 6.3. Úrok z úvěru je dohodnut zvlášť, nebude tedy zahrnut do kupní ceny. Smluvní měnou, běžně akceptovanou oběma stranami kontraktu, je euro.¹¹⁸ Devizový kurz je sjednán pevně na celou dobu trvání kontraktu, přitom rozhodný je kurz platný ve státě vývozce ke dni uzavření vývozní smlouvy, tj. ve výši 27,445 CZK/EUR (ČNB, 24. 4. 2014).¹¹⁹ Takto formulovaná dodací a platební podmínka nebude vstupovat do výše kupní ceny. Na základě těchto parametrů je celková předpokládaná hodnota rámcové smlouvy o vývozu shodná s předpokládanou hodnotou celkové dodávky, tj. 15.000.000,-- CZK. Parametry obchodního případu jsou pro přehlednost shrnuty v obrázku Obr. 6.1.

¹¹⁶ Hodnota dodávky neobsahuje DPH, neboť vývoz je podle zákona o DPH osvobozen od daně s nárokem na odpočet daně.

¹¹⁷ Při dodací paritě EXW ze souboru mezinárodních výkladových pravidel INCOTERMS 2010 vydaných Mezinárodní obchodní komorou v Paříži (ICC), nese veškeré náklady a rizika za dodávku kupující, který odebírá zboží nejčastěji ze závodu prodávajícího.

¹¹⁸ Obchodování s Ruskem nabírá moderní kurz. *IDNES.cz / Ekonomika* [online]. 2013, © 1999–2014 [vid. 2014-04-17]. Dostupné z: http://sdeleni.idnes.cz/obchodovani-s-ruskem-nabira-moderni-kurz-fpe-/eko-sdeleni.aspx?c=A131107_171453_eko-sdeleni_bar.

¹¹⁹ ČNB. 2014b. *Kurzy devizového trhu: Platnost pro 24. 04. 2014* [online]. Česká národní banka, © 2003–2014 [vid. 2014-04-24]. Dostupné z: http://www.cnb.cz/cs/financni_trhy/devizovy_trh/kurzy_devizoveho_trhu/denni_kurz.jsp.

Parametry obchodního případu

Vývozce:	Sauer Žandov, a. s. 471 07, Žandov, Nádražní 10 Česká republika
Dovozce:	Ruské železniční dráhy, a. s. (rusky Российские железные дороги, ОАО) 107174, Moskva, Novaya Basmannaya Str. 2 Ruská federace
Předmět dodávky:	lokomotivní pístové kompresory a náhradní díly
Hodnota dodávky:	15.000.000,-- CZK
Dodací lhůta:	na odvolávku
Dodací parita:	EXW (INCOTERMS 2010), ze závodu prodávajícího
Platební podmínka:	úvěr s akontací, EUR
Hodnota kontraktu:	15.000.000,-- CZK

Obr. 6.1: Shrnutí parametrů obchodního případu
Zdroj: Vlastní zpracování.

6.3 Vybrané nástroje podpořeného úvěrování

Na základě předchozí formulace obchodního případu a definic metod financování v oddílu 5.1 bude na tuto transakci použito dlouhodobé financování. Do návrhu podpořeného financování proto budou vybrány nástroje dlouhodobého úvěrování vyhovující parametrům případu a potřebám podniku. Kromě nástrojů finančních budou v návrhu zahrnuty také jim odpovídající nástroje zajišťovací a pojistné. Vzhledem k dosavadní koncepci této práce budou voleny výhradně instrumenty poskytované ČEB a EGAP blíže představené v oddílu 5.2, konkrétně exportní úvěry a bankovní záruka za vrácení akontace a k nim příslušné pojištění. Za reálných předpokladů, že podnik má dostatek vlastních zdrojů na zajištění předexportní výroby a dostatečně zná, na základě předchozí spolupráce realizované přes prostředníka, cílový trh a obchodního partnera, bude v tomto modelu abstrahováno od předexportního úvěru i úvěru na financování prospekce zahraničního trhu. V dalším textu bude provedena analýza vybraných nástrojů úvěrování z hlediska nákladů potřebných k jejich získání a zajištění (tj. ceny cizího kapitálu), vyčíslených za základních obchodních podmínek podpořeného financování. Tyto náklady budou pouze orientační, neboť z údajů, které jsou veřejně

k dispozici je nelze vypočíst zcela přesně a v plné výši. U některých instrumentů bude z tohoto důvodu analýza nákladů úplně vynechána.

6.3.1 Exportní úvěry

Analýze exportních úvěrů budou pro představu podrobeny pouze přímé úvěry poskytované ČEB přímo jednomu ze subjektů vývozní smlouvy (dlužník). Důvodem je, že pro úvěry nepřímé a refinanční platí obdobné obchodní podmínky jako pro úvěry přímé (na odlišnosti bude jen poukázáno v příslušném výkladu). Pro dlouhodobé přímé exportní dodavatelské i odběratelské úvěry pak platí tyto společné úvěrové podmínky. Minimálně 15 % celkové hodnoty kontraktu, tj. 2.250.000,-- CZK, musí být uhrazeno odběratelem formou akontace, tzn., že maximální výše úvěru činí 85 % této hodnoty, tj. 12.750.000,-- CZK. Výchozí podmínky úvěrování jsou zpřehledněny v tabulce Tab. 6.1. Konkrétní výše a podmínky úvěru se v praxi odvíjí od zabezpečení úvěrových rizik, tzn. na podmínkách smluveného pojištění, příp. zajištění (není-li pojištění sjednáno u EGAP). Z nabídky EGAP se vztahuje na úvěr dodavatelský pojištění střednědobého a dlouhodobého vývozního dodavatelského úvěru (typ C) a odběratelský pojištění vývozního odběratelského úvěru (typ D). Oba pojistné nástroje podléhají stejným základním pojistným podmínkám. Sjednání pojištění je vázáno spoluúčastí oprávněné osoby, a to u dodavatelského úvěru na škodách krytých pojištěním ve výši 10 % pro přímý úvěr, 5 % pro refinanční úvěr; a u odběratelského úvěru ve výši 5 % z neuhrazené částky pojištěné pohledávky.¹²⁰

Tab. 6.1: Výchozí úvěrové podmínky (v CZK)

Parametr	Hodnota
Celkový kontrakt	15.000.000,--
Akontace (15 %)	2.250.000,--
Úvěr (85 %)	12.750.000,--

Zdroj: Vlastní zpracování.

¹²⁰ BENŠ, M. *Prezentace: EGAP – pojištění exportu s oficiální podporou* [online]. Praha: EGAP, 21. srpna 2013. [vid. 2014-04-26]. Dostupný z: https://www.google.cz/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=6&ved=0CE4QFjAF&url=http%3A%2F%2Fwww.icc-cr.cz%2Ffiles%2Fegap_prezentace.ppt&ei=3LRjU5PvKcPg7QaCoYDoAg&usg=AFQjCNEPGNuFRVDXVCUs_10KgdiyOHZ72w&bvm=bv.65788261,d.bGE&cad=rja.

Cena dlouhodobého úvěru

Cena dlouhodobého úvěru se, jak již bylo v tomto textu naznačeno, zahrnuje úroky z úvěru, poplatky hrazené dlužníkem při poskytování úvěru a náklady spojené se zajišťováním platebního styku a zúčtování. Mezi poplatky účtovanými pro přímé úvěry jsou poplatky za poskytnutí a správu úvěru; za rezervaci zdrojů; za přípravu potřebných smluvních dokumentů; za realizaci změn schválených podmínek financování¹²¹; a závazková provize. Poplatky pro refinanční úvěry by byly rozšířeny navíc o tzv. klubové transakce neboli poplatky účtované ČEB, jako „agentskou bankou“ za poskytnutí prostředků refinancující bance. Většina těchto poplatků není stanovena paušálně ale dohodou mezi bankou a klientem individuálně dle smlouvy o vývozu, tudíž je nelze předběžně vyčíslit.¹²² Úvěr je úročen pevnou úrokovou sazbou CIRR, která pro období 15. 4. – 14. 5. 2014 činí pro úvěr v CZK bez ohledu na dobu splatnosti 2,13 % p. a., pro úvěr v EUR se splatností 5 let včetně 1,32 % p. a. Přehled sazeb CIRR je uveden v příloze E tohoto textu. Za předpokladu, že je sazba CIRR platná ke dni uzavření úvěrové smlouvy, nebude její hodnota dále navyšována. V případě refinančních úvěrů by zpravidla refinancující banka účtovala navíc k úrokovým nákladům, za které získala úvěr od ČEB, úrokovou přírážku, a to v maximální výši 3 %.¹²³ Banka úvěr poskytuje a dlužník jej čerpá a splácí vč. nákladů úvěru v dohodnuté měně, přičemž pro zjednodušení požaduje dlužník svou domácí měnu. Tedy, v případě dodavatelského úvěru je úvěr čerpán a splácen v CZK, v případě odběratelského úvěru je úvěr čerpán, s ohledem na dodavatele, v měně kontraktu, tj. v EUR a splácen může být příp. i v RUB. Doba čerpání a splácení úvěru je shodně 3 roky s přihlédnutím k době trvání vývozního kontraktu. Úvěr a úroky jsou spláceny anuitně v šesti rovnoměrných půlročních splátkách, první splátka je hrazena bez odkladu nejpozději 6 měsíců od převzetí první dodávky zboží.¹²⁴

¹²¹ Poplatek je účtován při změně objemu úvěru, záruky nebo úpravě doby čerpání úvěru; nevztahuje se na restrukturalizaci úvěru, tj. změny splátkového kalendáře.

¹²² ČEB. 2014k. *Sazebník cen: C. Úvěrové a záruční obchody* [online]. ČEB, a.s., © 2012 [vid. 2014-04-16]. Dostupné z: <http://www.ceb.cz/co-delame/cenik-a-sazby/sazebnik-cen-za-poskytovane-sluzby/>.

¹²³ ČEB. 2014n. *Všeobecné obchodní podmínky RU* [online]. Praha: ČEB, 2007, s. 7. [vid. 2014-04-09]. Dostupné v PDF z: http://www.ceb.cz/_sys_/FileStorage/download/1/135/vop_ru.pdf.

¹²⁴ ČEB. 2014m. *Všeobecné obchodní podmínky PU* [online]. Praha: ČEB, 2007, s. 7. [vid. 2014-04-09]. Dostupné v PDF z: http://www.ceb.cz/_sys_/FileStorage/download/1/132/vop_pu_new.pdf.

Úrokové náklady

Níže uvedený umořovací plán je sestaven pouze pro dodavatelský úvěr, protože jen v tomto případě je dlužníkem vývozce. A to, pro srovnání, nejprve čerpaný a splácený v CZK a poté v EUR. V praxi je pro vývozce pochopitelně výhodnější sjednat platební podmínku na odběratelský úvěr, neboť dlužníkem, který hradí úvěrové náklady je dovozce a na straně vývozce nedojde k navýšení zadluženosti. Umořovací plán odběratelského úvěru by byl jinak totožný s variantou eurového dodavatelského úvěru.

V případě jistiny korunového úvěru (U) ve výši 12.750.000,-- CZK činí pravidelná půlroční anuita (A) vypočítaná dle vzorce (6.1) při úrokovém koeficientu (i) 0,01065 (CIRR CZK 1,065 % p. s.) pro období (n) 6 semestrů 2.204.909,-- CZK. Rozklad anuity na úmor (SP) dle vzorce (6.2) a úrok ($ú$) dle vzorce (6.3) při postupné úhradě splátek (t) v jednotlivých semestrech je zachycen v tabulce Tab. 6.2.¹²⁵ Celkové úrokové náklady tohoto úvěru činí 479.453,-- CZK. Obdobným způsobem je sestaven umořovací plán pro totožný eurový úvěr zachycený tabulkou Tab. 6.3. K výpočtům byl použit kurz 27,445 CZK/EUR sjednaný ve smlouvě o vývozu a příslušná sazba CIRR EUR 1,32 % p. a. Celkové úrokové náklady tohoto úvěru činí 10.790,50 EUR. Což je, pro porovnání, 296.145,-- CZK po přepočtu uvedeným kurzem. Rozdíl úrokových nákladů na korunový a eurový úvěr zachycený v tabulce Tab. 6.4 činí 183.308,-- CZK. Tento rozdíl lze vysvětlit kategorizací sazby CIRR EUR do tří procentních tarifů podle doby splatnosti úvěru. CIRR CZK je naproti tomu pro různé doby splatnosti jednotná. Eurový úvěr se na úrokových nákladech dlužníkovi vyplatí více než korunový až do doby splatnosti úvěru 8,5 roku (viz příloha E).

$$A = U \times \left[\frac{i \times (1+i)^n}{(1+i)^n - 1} \right] \quad (6.1)$$

$$SP = A \times \left[\frac{1}{(1+i)^{n-t}} \right] \quad (6.2)$$

$$ú = A \times \left[1 - \frac{1}{(1+i)^{n-t}} \right] \quad (6.3)$$

¹²⁵ JÁČOVÁ, H. a M. ORTOVÁ. *Finanční řízení podniku v příkladech*. 1. Vyd. Praha: Wolters Kluwer ČR, a. s., 2011, s. 54–55. ISBN 978-80-7357-724-7.

Tab. 6.2: Umořovací plán pro korunový exportní dodavatelský úvěr (v CZK)

Semestr	Úvěr na počátku semestru	Anuita	Úmor	Úrok	Úvěr na konci semestru
1	12.750.000,00	2.204.909,00	2.069.121,00	135.788,00	10.680.879,00
2	10.680.879,00	2.204.909,00	2.091.158,00	113.751,00	8.589.721,00
3	8.589.721,00	2.204.909,00	2.113.428,00	91.481,00	6.476.293,00
4	6.476.293,00	2.204.909,00	2.135.936,00	68.973,00	4.340.357,00
5	4.340.357,00	2.204.909,00	2.158.684,00	46.225,00	2.181.673,00
6	2.181.673,00	2.204.908,00	2.181.673,00	23.235,00	0,00
Celkem	x	13.229.453,00	12.750.000,00	479.453,00	0,00

Zdroj: Vlastní zpracování.

Tab. 6.3: Umořovací plán pro eurový exportní dodavatelský úvěr (v EUR)

Semestr	Úvěr na počátku semestru	Anuita	Úmor	Úrok	Úvěr na konci semestru
1	464.565,50	79.226,00	76.159,90	3.066,10	388.405,60
2	388.405,60	79.226,00	76.662,50	2.563,50	311.743,10
3	311.743,10	79.226,00	77.168,50	2.057,50	234.574,60
4	234.574,60	79.226,00	77.677,80	1.548,20	156.896,80
5	156.896,80	79.226,00	78.190,50	1.035,50	78.706,30
6	78.706,30	79.226,00	78.706,30	519,70	0,00
Celkem	x	475.356,00	464.565,50	10.790,50	0,00

Zdroj: Vlastní zpracování.

Tab. 6.4: Úroky z exportního dodavatelského korunového a eurového úvěru (v CZK)

Typ úvěru	Úrokové náklady
Korunový	479.453,00
Eurový	296.145,00
Rozdíl	183.308,00

Zdroj: Vlastní zpracování.

Cena pojištění

Cena pojištění exportního úvěru zahrnuje pojistnou prémii (pojistné) a poplatky spojené s uzavřením pojištění. V zásadě je to poplatek za vystavení pojistné smlouvy a příp. další, jako např. poplatek za poskytnutí příslibu pojištění vztahující se na smlouvu o příslibu pojištění uzavřenou v případech, kdy ještě není sjednána vývozní smlouva. Ani tyto poplatky nelze předběžně vyčíslit, neboť jsou určeny na základě individuální dohody mezi pojistitelem a pojistníkem. Pojistné je pak stanovováno minimální pojistnou sazbou (MPR) již zmíněnou v oddíle 5.2. MPR je určována na základě konkrétních podmínek obchodního případu, a to poměrně složitým způsobem zohledňujícím hned několik rozhodných faktorů. Při výpočtu MPR se primárně vychází z klasifikace rizika země, přičemž Ruská federace se nachází v kategorii 3 (viz příloha B). Úvěrová agentura dále stanoví riziko dovozce zařazením do jedné z kategorií popsanych na obrázku Obr. 6.2. Dovoze, tj. Ruské železniční dráhy, a. s. jako veřejný subjekt budou pravděpodobně zařazeny do kategorie CC0, tj. s výjimečně dobrou úvěrovou kvalitou. Další podstatnou složkou výpočtu je horizont rizika, který bude v tomto případě vyčíslen pro stejné pololetní splátky jistiny úvěru. Dále rozhoduje procento krytí obchodního rizika kupujícího a politického rizika země, která jsou ve vzorci pro výpočet stanovena pevně. Výpočet také zahrnuje faktor kvality pojistného produktu EGAP a faktory úvěrového posílení vč. faktoru místní měny. V tomto případě je použita technika omezení rizika pouze užitím místní měny CZK. Ve výpočtu je ještě zohledněno riziko suverénního dlužníka, kterým dovozce v tomto případě pravděpodobně je. Z těchto kritérií se následně vyvozují příslušné konstanty a koeficienty pro výpočet MPR.¹²⁶ Vedle parametrů vstupujících do výpočtu MPR a parametrů transakce ovlivňuje výši pojistného ještě rozsah spoluúčasti oprávněné osoby na pojistném plnění. Pojistné je zpravidla splatné jednorázově, buď předem, nebo po dobu trvání úvěru. Vzájemné peněžní závazky s pojišťovnou jsou vypořádávány v CZK.¹²⁷

¹²⁶ OECD. Arrangement on Officially Supported Export Credits Version TAD/PG(2014)1 from 15 January 2014. In: *Database of Unclassified Official Documents of OECD*. 2014, cote TAD/PG(2014)1, p. 18–19, 127–131, 141–146. JT03351132. Dostupný také v PDF z: [http://search.oecd.org/officialdocuments/displaydocumentpdf/?doclanguage=en&cote=tad/pg\(2014\)1](http://search.oecd.org/officialdocuments/displaydocumentpdf/?doclanguage=en&cote=tad/pg(2014)1).

¹²⁷ EGAP. 2014h. *Všeobecné pojistné podmínky C* [online]. Praha: EGAP, 2014. [vid. 2014-04-18]. Dostupné v PDF z: <http://www.egap.cz/dokumenty/vseobecne-pojistne-podminky/vpp-c-2014.pdf>.

Kategorie rizika kupujícího	
SOV+	Lepší než suverénní kupující
SOV	Suverénní kupující
CC0	Ekvivalent soukromého kupujícího k suverénnímu: výjimečně dobrá úvěrová kvalita
CC1	Velmi dobrá úvěrová kvalita
CC2	Dobrá až středně dobrá úvěrová kvalita, nadprůměr
CC3	Průměrná úvěrová kvalita, průměr
CC4	Středně slabá úvěrová kvalita, podprůměr
CC5	Slabá úvěrová kvalita

Obr. 6.2: Kategorie rizika kupujícího

Zdroj: OECD. Arrangement on Officially Supported Export Credits Version TAD/PG(2014)1 from 15 January 2014. In: *Database of Unclassified Official Documents of OECD*. 2014, cote TAD/PG(2014)1, p. 141–146. JT03351132. Dostupný také v PDF z: [http://search.oecd.org/officialdocuments/displaydocumentpdf/?doclanguage=en&cote=tad/pg\(2014\)1](http://search.oecd.org/officialdocuments/displaydocumentpdf/?doclanguage=en&cote=tad/pg(2014)1). Vlastní zpracování.

Určení pojistného

Určení výše pojistného v tomto výkladu se týká pouze dodavatelského (přímého a refinančního) úvěru, kde je pojistníkem hradícím pojistné vývozce. Z důvodu náročnosti vlastního výpočtu pojistného vyplývající z předchozího výkladu je k jeho vyčíslení využito interaktivní kalkulačky na internetových stránkách EGAP. Takto zvolená kalkulace je pouze orientační.

Pojistné z jistiny úvěru 12.750.000,-- CZK při rizikovosti země kategorie 3, době čerpání a splácení úvěru 3 roky a spoluúčasti 10 % pro přímý úvěr, činí pro rizikovou kategorii kupujícího SOV/CC0 234.600,-- CZK. Při spoluúčasti 5 % pro refinanční úvěr činí toto pojistné 270.300,-- CZK. Souhrnnou kalkulaci EGAP zachycuje tabulka Tab. 6.5. Rozdíl pojistného pro kategorii SOV/CC0 zachycený tabulkou Tab. 6.6 činí 35.700,-- CZK a je ovlivněn právě rozdílným rozsahem spoluúčasti vývozce.

Tab. 6.5: Pojistné na exportní dodavatelský přímý a refinanční úvěr (v CZK)

Riziková kategorie kupujícího	Pojistné na přímý úvěr	Pojistné na refinanční úvěr
SOV/CC0	234.600,--	270.300,--
CC1	294.525,--	339.150,--
CC2	355.725,--	410.550,--
CC3	490.275,--	471.750,--
CC4	503.625,--	582.675,--
CC5	626.025,--	724.200,--

Zdroj: EGAP. Kalkulačka pojistného C a Cf [online]. EGAP, © 2014 [vid. 2014-04-18]. Dostupné z: <http://www.egap.cz/kalkulacka-pojistneho/index.php>. Vlastní zpracování.

Tab. 6.6: Pojistné na exportní dodavatelský úvěr pro kategorii SOV/CC0 (v CZK)

Typ úvěru	Pojistné
Přímý	234.600,--
Refinanční	270.300,--
Rozdíl	35.700,--

Zdroj: Vlastní zpracování.

6.3.2 Bankovní záruka

Vzhledem k neochotě volit v platební podmínce platbu před dodávkou zboží, která bez výjimky platí i v Ruské federaci, je vhodné ujistit dovozce sjednáním bankovní záruky za vrácení akontace. Vývozce se jí zaváže vrátit akontaci nebo její část, pokud nedostojí závazkům uvedeným v záruční listině. Záruku v tomto případě sjedná s ČEB vývozce, který je příkazcem. Účinnost záruky bude podmíněna úhradou akontace na účet vývozce a obsahovat redukční klauzuli o jejím snižování úměrném realizaci částí vývozní smlouvy. Cena za sjednání záruky sestává z odměny bance za vystavení nebo potvrzení záruky a příp. poplatku za vyhotovení smluvní dokumentace, které banka stanoví dle individuální smlouvy.¹²⁸ Tyto opět nelze předběžně vyčíslit. Na záruku se vztahuje z nabídky EGAP

¹²⁸ ČEB. 2014a. *Bankovní záruky* [online]. ČEB, a.s., © 2012 [vid. 2014-03-17]. Dostupné z: <http://www.ceb.cz/co-delame/produkty-trade-finance/bankovni-zaruky/>.

pojištění bankovních záruk vystavených v souvislosti se získáním nebo plněním smlouvy o vývozu (typ Z). Sjednání pojištění je vázáno spoluúčastí příkazce na škodách krytých pojištěním, u záruky za akontaci ve výši 5 % při neoprávněném a 10 % při oprávněném čerpání záruky. Výše pojistného je odvislá od rozsahu pojištěného rizika, bonity beneficienta a příkazce, rizikovosti cílové země, podmínek soutěže, druhu záruky, její splatnosti a výše sjednané spoluúčasti. Pojistné je splatné jednorázově v době určené pojistnou smlouvou, a to v CZK.¹²⁹

Určení pojistného

K vyčíslení pojistného z pojištění záruky za vrácení akontace je opět využito interaktivní kalkulačky na internetových stránkách EGAPu. Takto zvolená kalkulace je pouze orientační. Pojistné na akontační záruku ve výši akontace 2.250.000,-- s platností 3 roky a spoluúčastí 5 % při neoprávněném a 10 % při ne/oprávněném čerpání záruky je pro různé rizikové kategorie vývozce (klasifikace shodná s předchozím textem) zachyceno tabulkou Tab. 6.7. Rizikovou kategorii vývozce určí exportní pojišťovna.

Tab. 6.7: Pojistné na akontační záruku (v CZK)

Riziková kategorie kupujícího	Pojistné na akontační záruku
SOV/CC0	37.800,--
CC1	44.550,--
CC2	51.300,--
CC3	57.150,--
CC4	67.950,--
CC5	81.450,--

Zdroj: EGAP. Kalkulačka pojistného Z (A) [online]. EGAP, © 2014 [vid. 2014-04-18]. Dostupné z: <http://www.egap.cz/kalkulacka-pojistneho/index.php>. Vlastní zpracování.

¹²⁹ EGAP. 2014i. *Všeobecné pojistné podmínky Z* [online]. Praha: EGAP, 2014. [vid. 2014-04-18]. Dostupné v PDF z: <http://www.egap.cz/dokumenty/vseobecne-pojistne-podminky/vpp-z-2014.pdf>.

6.4 Spolupráce s úvěrovými agenturami

Již v začátcích jednání o konkrétních platebních podmínkách s obchodním partnerem, smluvených na platbu po dodávce zboží a zejm. tedy střednědobý a dlouhodobý úvěr, je vhodné komunikovat s příslušnými úvěrovými agenturami, tj. exportní bankou a pojišťovnou, příp. i jinými finančními institucemi. Dále popsany postup jednání s agenturami se týká pouze vyřizování dodavatelských úvěrů, neboť pouze v těchto případech je žadatelem o úvěrování strana vývozce. Za předpokladu, že bankovní záruku sjednává s ČEB exportér, zahrnuje postup i vyřizování záruk.

Před podáním závazných žádostí o příslušné úvěrové nástroje, které byly popsány v pododdílu 4.1.2 pro finanční a zajišťovací nástroje a 4.2.2 pro pojistné nástroje, je příhodné, aby podnik nejprve využil informačních služeb agentur nebo podal zkrácenou předběžnou žádost, na jejímž základě se agentury vyjádří vůbec k možnosti financovat či pojistit transakci. V klasické žádosti pak musí žadatel vyplnit všechny, v textu dříve uvedené, povinné náležitosti a přílohy žádosti ve vazbě na konkrétní úvěrový nástroj. Žadatelem o podpořené financování ČEB je u přímého dodavatelského úvěru vývozce, u refinančního dodavatelského úvěru jeho banka. Žadatelem o pojištění finančního či zajišťovacího nástroje u EGAP pak je u dodavatelského úvěru obojího typu vývozce. K posouzení žádosti o financování ČEB je třeba doložit tyto podnikové podklady (týká se obou stran vývozní smlouvy):

- aktuální výpis z obchodního rejstříku;
- účetní výkazy za poslední ukončené čtvrtletí aktuálního účetního období;
- výroční zprávu za poslední 2 roky, příp. účetní výkazy za poslední 2 ukončená účetní období vč. přílohy k účetní závěrce, výroku auditora a auditorské zprávy;
- vlastnickou strukturu vč. výše podílů jednotlivých vlastníků.

Povinné přílohy žádosti jsou zaznamenány pro vybrané finanční a zajišťovací nástroje v tabulce Tab. F1, která je přílohou F tohoto textu.¹³⁰ Jak již bylo v textu zmíněno, vyřízení žádosti trvá až několik měsíců podle složitosti, počtu produktů a způsobu zajištění.

¹³⁰ ČEB. 2014p. *Žádost o podpořené financování* [online]. ČEB, a.s., © 2012 [vid. 2014-02-28]. Dostupné z: <https://www.ceb.cz/ke-stazeni/formulare/>. Dostupné také v XLSX z: https://www.ceb.cz/_sys_/FileStorage/download/1/268/f05a07_zadost_o_podporene_financovani2.xlsx.

K posouzení žádosti o pojištění EGAP je navíc třeba doložit další podklady pro konečnou analýzu rizik, které agentura požaduje, a přiložit harmonogram fakturace dodávek a splácení úvěru dovozcem. V případě kladného vyřízení žádosti je uzavřena s žadatelem úvěrová smlouva a pojistná smlouva (příp. smlouva o příslibu pojištění, není-li zatím sjednána smlouva o vývozu). Smlouvy pak stanovují konkrétní podmínky poskytnutí úvěru a pojištění.

Vzhledem k velikosti podniku je možné využít programů ČEB a EGAP pro malé a střední podniky (SME – *Small and Medium Enterprise*). V těchto programech lze čerpat stejné úvěrové produkty, ovšem ve zrychleném projednávání v horizontu několika dní a s nižší administrativní zátěží. K zařazení podniku do programu SME je třeba podat čestné prohlášení k žádosti o financování SME a formulář vstupních dat pro rating SME. Další postup spolupráce s agenturami je shodný s výše popsáním.¹³¹ Za tímto účelem lze podniku doporučit účast na některém ze speciálních seminářů realizovaných EGAP, informujícím o produktech a službách určených pro SME.¹³²

6.5 Význam státní subvence

V případě, kdy je vývozce z řad SME vystaven potřebě dlouhodobého úvěrování transakce uzavřené s obchodním partnerem ze země se zvýšenou mírou úvěrového rizika, je vhodnější využít podpořených nástrojů financování státních úvěrových agentur než komerčních institucí.

Výhoda státní subvence u exportních úvěrů spočívá v možnosti sjednat pro úročení pevnou úrokovou sazbu na bázi referenční sazby CIRR, což představuje určitou jistotu v předčasném stanovení úrokových nákladů, které se po dobu trvání kontraktu nemění. V tomto konkrétním případě, kdy je navíc vývozce účastníkem tendrového řízení zakládající povinnost předložit nabídku vč. plánu financování před uzavřením kontraktu, je

¹³¹ ČEB. 2014h. *Pro vývozce* [online]. ČEB, a.s., © 2012 [vid. 2014-04-25]. Dostupné z: <http://www.ceb.cz/co-delame/program-podpory-malych-a-strednich-podniku/program-podpory-msp-vyvozce/>.

¹³² EGAP. 2014a. *EGAP a podpora MSP* [online]. EGAP, © 2014 [vid. 2014-04-25]. Dostupné z: http://www.egap.cz/egap-pro-msp/egap_a_podpora_msp/index.php.

toto úročení skutečně příhodné. Naopak komerční bankovní trh poskytuje úvěry za pohyblivé úrokové sazby odvozené od sazeb mezibankovních trhů pro příslušnou měnu, tj. pro úvěr v EUR od sazby EURIBOR, v CZK od sazby PRIBOR (*Prague InterBank Offered Rate*).¹³³ Pro představu, v tomto konkrétním případě by činila výše těchto sazeb, ke dni 24. 4. 2014, tj. ke dni uzavření vývozní smlouvy, při době splatnosti 6 měsíců odpovídající půlročním splátkám úvěru, pro eurový¹³⁴ úvěr 0,437 % a korunový¹³⁵ úvěr 0,44 %. V tabulce Tab. 6.8 jsou porovnány pohyblivé sazby s příslušnými pevnými sazbami. Pohyblivé sazby by byly nižší než pevné, ovšem za cenu, že by se jednotlivé splátky úvěru mohly v důsledku jejich změn výrazně lišit. Na komerčním trhu tyto sazby navíc podléhají navýšení o bankovní marži, což by nakonec vedlo k pravděpodobně i vyšším úrokovým nákladům z úvěru. Lze také předpokládat, že dodatečné náklady úvěru v podobě poplatků spojených s jeho poskytnutím by byly vyšší na komerčním trhu. Potřebné údaje k faktickému porovnání těchto nákladů však nejsou veřejně k dispozici.

Tab. 6.8: Porovnání úrokových sazeb (v %)

Úroková sazba	Eurový úvěr	Korunový úvěr
CIRR EUR	1,320	x
CIRR CZK	x	2,130
EURIBOR 6m	0,437	x
PRIBOR 6m	x	0,440

Zdroj: Vlastní zpracování.

Výhoda státní subvence u pojištění těchto úvěrů pak spočívá v možnosti pojistit s nimi svázaná i tržně nezajistitelná rizika, a to dlouhodobě a za minimální pojistnou sazbu. Potřeba pojištění obchodu proti rizikům „vyšší moci“, se potvrzuje právě i v tomto konkrétním případě, kdy je cílovou zemí vývozu Ruská federace, která nyní čelí ostrému politickému konfliktu. V tuto chvíli probíhají jednání členských států EU o možném sankcionování Moskvy za anexi ukrajinského poloostrova Krym započaté v únoru 2014.

¹³³ PRIBOR je úroková sazba, za kterou si banky navzájem poskytují úvěry na českém mezibankovním trhu, vyhlášovaná ČNB pro 9 dob splatnosti měnu CZK.

¹³⁴ Global-rates.com. *Euribor - current Euribor interest rates* [online]. © 2009 - 2014. Dostupné z: <http://www.global-rates.com/interest-rates/euribor/euribor.aspx>.

¹³⁵ ČNB. 2014a. *Fixing úrokových sazeb na mezibankovním trhu depozit - PRIBOR* [online]. Česká národní banka, © 2003-2014 [vid. 2014-04-24]. Dostupný z: http://www.cnb.cz/cs/financni_trhy/penezni_trh/pribor/denni.jsp.

Názory jednotlivých členských států na společný postup proti Rusku však nejsou jednotné z důvodu obav z přetrhání důležitých obchodních vazeb zejm. v oblasti energetiky a průmyslu mnohých z nich. Zatím se tedy nic nemění na postavení Ruska jako člena¹³⁶ G-8 a nejsou proti němu dosud uplatněny ani žádné obchodní sankce, které by mohly ohrožit příp. vývozní kontrakt podniku.¹³⁷ S politickou nestabilitou však stoupá úvěrová rizikovost země, což by se nakonec mohlo projevit na jejím postavení v klasifikaci zemí OECD.

6.6 Závěry studie

Z případové studie vyplývá, že úvěrování přímé exportní činnosti vybraného podniku Sauer Žandov by bylo možné v praxi realizovat s využitím státní podpory, neboť splňuje obecné i specifické podmínky tohoto typu financování. Tzn., že je podnik jako vývozce dle základních kritérií dostatečně „bonitní“, uzavírá obvykle dlouhodobé obchodní kontrakty, jejichž předmětem je zejm. zboží vlastní produkce vyhovující požadavku na 50% český původ, a navazuje obchodní vztahy mj. na rizikovějších trzích, které jsou z pohledu státní exportní strategie prioritní či zájmové. Z předchozího textu pak také vyplývá, že by měl podnik při volbě podmínek financování určitě upřednostnit právě subvencované úvěrování před komerčním. Na uskutečnění obchodních transakcí obdobného typu, jako byl vzorový případ řešený v této studii, by se zpočátku pro podnik jako nejvhodnější jevil spolupracovat přímo se státními úvěrovými agenturami. Z nabídky finančních nástrojů, konkrétně exportních úvěrů by bylo obecně výhodnější využít odběratelský úvěr, čímž by podnik přenesl zatížení v podobě dlouhodobého navýšení zadluženosti na obchodního partnera. Ten by však v praxi jistě usiloval o totéž. Potom v případě sjednání dodavatelského úvěru by bylo přijatelnější použít úvěr přímý, jelikož refinanční úvěr podléhá dodatečným přírůzkům refinancující banky k úvěrovým nákladům, za které získává prostředky na úvěrování od státní exportní banky. Při úvěru se splatností až do 8,5 roku by poté bylo z hlediska úrokových nákladů přijatelnější čerpat a splácet úvěr

¹³⁶ G-8 (Group of Eight) je sdružení osmi nejvyspělejších států světa, mezi nimiž je Francie, Itálie, Japonsko, Kanada, Německo, Rusko, Spojené státy americké a Velká Británie.

¹³⁷ MEICHTRY, S. and N. WINNING. World News: EU Rifts Emerge on Punishment for Moscow [online]. *Wall Street Journal, Eastern edition*. New York: Dow Jones & Company Inc, 2014. ISSN 00999660. ProQuest LLC, © 2014 [vid. 2014-03-20]. Dostupný z: <http://search.proquest.com/docview/1508406910/F1B9403C1E104841PQ/1?accountid=17116####>.

v EUR než v domácí měně. Za reálného předpokladu, že podnik jako člen německého holdingu disponuje devizovou pokladnou pro EUR, by vypořádávání úvěru nepodléhalo kurzovým převodům a tedy příp. kurzovým ztrátám. Vzhledem k intervenci ČNB na devizovém trhu v listopadu 2013, kdy došlo k výraznému oslabení kurzu CZK s cílem zabránit deflaci a stimulovat poptávku, se dá očekávat, že kurz začne opět posilovat, což navíc přinese snížení korunové hodnoty eurového úvěru. Z nabídky zajišťovacích nástrojů by bylo vhodné s ohledem na povinnou akontaci zřídit akontační záruku, která může podniku přinést jistou výhodu při vyjednání s obchodním partnerem. Pro podnik by bylo samozřejmě žádoucí pojistit vybrané nástroje před tržně nezajistitelnými riziky také příslušnými pojistnými nástroji.

V souvislosti s charakterem obchodní činnosti, by mohl podnik rovněž zvážit uplatnění i dalších úvěrových nástrojů. Zejména tedy předexportního úvěru na prostou výrobu vyvážených kompresorů a náhradních dílů, která nyní na průměrnou roční dodávku zabere zhruba 3 až 4 měsíce. Za účelem zvýšení konkurenční pozice v tendrovém řízení by pak bylo také možné sjednat další bankovní záruky, a to záruku za nabídku a příp. i za řádné provedení vývozní smlouvy. S přihlédnutím k situaci popsané v předchozí části textu by měl podnik také uvážit sjednání pojištění proti riziku nemožnosti plnění smlouvy o vývozu. Jedná se o riziko finanční ztráty dodavatele spočívající v možnosti zrušení nebo přerušení vývozní smlouvy ze strany odběratele ještě v průběhu výroby dodávky, a to nejen z důvodu jeho platební neschopnosti nebo nevěle ale právě i politické, finanční nebo makroekonomické destabilizace jeho země. Toto pojištění lze sjednat i v návaznosti na pojištění před/exportního úvěru.¹³⁸

Při rozhodování podnikového managementu o udržení výrobního programu v upadajících obchodních segmentech prostřednictvím realizace přímého exportu bude v praxi nutno posoudit komplexní náročnost a nákladnost úvěrování zahraničních transakcí. Nejprve je třeba vzít v potaz, že k získání exportního úvěrování se obecně pojí vyšší administrativní zátěž než je běžná pro úvěrování vnitřního obchodu. Ta plyne jednak z většího množství předkládaných podnikových výkazů a vyplňovaných údajů a jednak ze zvýšených nároků na jejich preciznost. To potom automaticky vede i k prodlužování doby vyřizování žádostí

¹³⁸ Pojištění proti nemožnosti plnění smlouvy o vývozu – pojistný produkt EGAP typu V.

o úvěrové nástroje. Pořizování úvěrových produktů je pak tím administrativně a časově náročnější u státních agentur hospodařících s veřejnými financemi, které podléhají ostřejšímu vládnímu dohledu. Dále je třeba uvážit úplné náklady exportního financování, které jsou opět vyšší než u financování vnitřního obchodu, vycházející zejm. ze sjednané dodací parity, tj. případné přepravné, pojistné z pojištění přepravy nebo celní poplatky, a z dalších podmínek individuálního kontraktu. Konkrétní znění obsahu vývozní smlouvy ovlivňuje její celkovou hodnotu, na základě které se poté stanovuje přesná cena úvěrových nástrojů. Vedle faktorů exportního financování by však měla být v první řadě zvážena vůbec schopnost podniku uskutečňovat přímý vývoz. Vzhledem k dosavadnímu působení podniku pouze na vnitřním trhu a tedy jeho nezkušenosti s přímým exportováním bude možná nezbytné využít minimálně v počátcích této činnosti informačních a poradenských služeb a další pomoci ať už ze strany státních nebo privátních odborných institucí zaměřených na podporu exportu. S ohledem na uvedené, bude podnik nejspíš čelit také tlaku na reorganizaci podnikové struktury, a to buď zřízením samostatného exportního oddělení, anebo vydělením části ze stávajícího obchodního oddělení, která bude odpovědná za agendu zahraničního obchodování, příp. rozšířením jeho kapacity. Samozřejmě, i tyto faktory jsou spojeny s dalšími finančními náklady. Za všech těchto okolností by pak nároky na provádění přímého exportu byly pro podnik tak vysoké, že od jeho realizace v tuto chvíli pravděpodobně ustoupí.

Závěr

Tato diplomová práce byla věnována tématu podpořeného exportního financování představujícího jeden ze způsobů státní podpory podnikatelského prostředí, sledovaného v podmínkách České republiky. Pozornost pak směřovala zvláště ke zvýhodněnému úvěrování poskytovanému vývozcům, které spočívá zejména v subvencích úrokových a pojistných sazeb – klíčových tvůrčích položek nákladů na užití cizího kapitálu. Tato forma státní podpory byla pozorována na portfoliu produktů státních úvěrových agentur, tj. České exportní banky, a. s. a Exportní a garanční pojišťovací společnosti, a. s. Téma bylo zvoleno s ohledem na potřebu neustále zvyšovat konkurenceschopnost exportérů posílením kritické oblasti jejich činnosti, kterou financování zatížené nutností poskytovat obchodním partnerům platby na úvěr, bezesporu je. Hlavním cílem práce bylo navržení metodiky postupu podpořeného úvěrování pro konkrétní podnik a v rámci toho zhodnotit přínos státní podpory právě na úvěrových nákladech. Druhotným cílem bylo vytvořit ucelený přehled podpořených nástrojů úvěrování a ukázat jejich použití na praktickém příkladu. Práce byla v podstatě obsahově rozdělena do dvou částí. V prvních pěti kapitolách textu byla postupně vysvětlena úloha vývozu v hospodářské politice, zamýšlené směry jeho vývoje definované současnou vládní exportní strategií a byly představeny státní instituce zabývající se podporou exportu včetně možných forem jimi uplatňované podpory. Následně byla uvedena problematika exportního financování spolu se základní analýzou úvěrových rizik a státních a unijních právních předpisů, jimiž je upravována, a představen její institucionální a instrumentální rámec. Ve druhé části sestávající z případové studie pak byl na modelovém obchodním případě odvozeném z reálného kontraktu zvoleného podniku sledován hlavní cíl diplomové práce. V rámci studie tedy byla podána stručná charakteristika podniku a krátký popis řešeného problému; představeny výchozí podmínky pro vytvoření návrhu subvencovaného exportního úvěrování; vybrány vhodné úvěrové produkty s naznačením postupu jejich získání a využití; a následně byl také zhodnocen význam státní subvence.

Předmětem zkoumání případové studie byla aktuální snaha vybraného podniku oživit upadající obchodní segmenty prostřednictvím zahájení přímé exportní činnosti. Studie pak podrobněji řešila otázku profinancování nové metody obchodování za využití podpory

ze strany státních institucí. Na počátku bylo ověřeno, zda komerční aktivita podniku splňuje kritéria pro dosažení vládní subvence a zda lze tento způsob financování v praxi vůbec aplikovat. Analýzou jednotlivých vybraných nástrojů podpořeného úvěrování a jejich následnou komparací byl poté na míru podnikovým potřebám sestaven základní plán financování zahrnující také postupy při vyřizování žádostí o tyto nástroje a další dodatečná doporučení pro podnik. Závěry studie však zároveň poukázaly na skutečnost, že celková náročnost přímého obchodování se zahraničím by byla pro podnik jako nově začínajícího exportéra za stávajících podmínek natolik velká, že od jeho realizace bude v tuto chvíli nucen upustit. Nicméně, na základě této studie byla do řešení problematiky obchodní činnosti vnesena určitá inovace měnící v zásadě náhled podnikového vedení na stránku státní podpory podnikatelů, a zejména pak malých a středních firem, mezi něž podnik rovněž patří, jako takovou.

Přestože navržený model exportního úvěrování nebude podnikem v praxi s velkou pravděpodobností využit, dokládají poznatky učiněné v případové studii důležitost podpory státní aparatury na trhu finančních a pojistných produktů. Význam státních úvěrových agentur byl částečně prezentován na jejich schopnosti poskytovat finanční, zajišťovací a pojistné produkty za výhodnější ceny a s rozsáhlejším zabezpečením proti úvěrovým rizikům, čímž je značně zpřístupňují širšímu okruhu obchodníků. Jen částečně proto, že analyzovanými ukazateli byly pouze úrokové náklady a pojistné prémie jako jediné složky úvěrových nákladů, neboť ke kalkulaci ostatních položek nebylo možné veřejně získat potřebné údaje. Náklady by mohly být vyčísleny přesně a v plné výši až na základě jednání s úvěrovými agenturami o individuálním vývozním kontraktu. Z tohoto důvodu tak bylo v diplomové práci dospěno k závěru, že státní exportní podpora, ačkoliv je patrně dostatečně legislativně implementována do právního řádu státu a institucionálně a instrumentálně zajištěna, není ještě pro veřejnost zcela transparentní. Důvodem toho může být její zatím poměrně krátkodobé fungování. Tento problém se snaží řešit i současná státní exportní strategie, jejíž celý jeden pilíř je zacílen na zvyšování informovanosti vývozců. S ohledem na uvedené by proto mohl být předmětem případného dalšího rozšíření této práce průzkum povědomí exportérů o nabídce podpořených produktů a jejich případném čerpání.

Seznam použité literatury a pramenů

Citace

BENŠ, M. *Prezentace: EGAP – pojištění exportu s oficiální podporou* [online]. Praha: EGAP, 21. srpna 2013. [vid. 2014-04-26]. Dostupný z: https://www.google.cz/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=6&ved=0CE4QFjAF&url=http%3A%2F%2Fwww.icc-cr.cz%2Ffiles%2Fegap_prezentace.ppt&ei=3LRjU5PvKcPg7QaCoYDoAg&usg=AFQjCNEPGNuFRVDXVCUs_10KgdiyOHZ72w&bvm=bv.65788261,d.bGE&cad=rja.

BusinessInfo.cz. *Financování vývozu* [online]. CzechTrade, © 1997-2014 [vid. 2014-02-26]. Dostupné z: <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/financovani-vyvozu-8486.html>.

CZECHINVEST: *O CzechInvestu* [online]. CzechInvest, © 1994–2014 [vid. 2013-11-20]. Dostupné z: <http://www.czechinvest.org/o-czechinvestu>.

CzechTrade: *Představení CzechTrade* [online]. CzechTrade, © 2009-2013 [vid. 2013-11-20]. Dostupné z: <http://www.czechtrade.cz/o-czechtrade/predstaveni/>.

ČEB. 2014a. *Bankovní záruky* [online]. ČEB, a.s., © 2012 [vid. 2014-03-17]. Dostupné z: <http://www.ceb.cz/co-delame/produkty-trade-finance/bankovni-zaruky/>.

ČEB. 2014b. *Často kladené dotazy* [online]. ČEB, a.s., © 2012 [vid. 2014-02-20]. Dostupné z: <http://www.ceb.cz/co-delame/casto-kladene-dotazy/>.

ČEB. 2014c. *Dodavatelský úvěr* [online]. ČEB, a.s., © 2012 [vid. 2014-03-13]. Dostupné z: <http://www.ceb.cz/co-delame/uvery/dodavatelske-uvery/>. <http://www.ceb.cz/co-delame/uvery/dodavatelske-uvery/>.

ČEB. 2014d. *Financování prospekce zahraničních trhů* [online]. ČEB, a.s., © 2012 [vid. 2014-03-15]. Dostupné z: <http://www.ceb.cz/co-delame/uvery/financovani-prospekce-zahranicni-trh/>.

ČEB. 2014e. *O nás* [online]. ČEB, a.s., © 2012 [vid. 2014-02-16]. Dostupné z: <http://www.ceb.cz/kdo-jsme/profil-banky/>.

ČEB. 2014f. *Obecně závazné legislativní předpisy* [online]. ČEB, a.s., © 2012 [vid. 2014-02-16]. Dostupné z: <http://www.ceb.cz/kdo-jsme/legislativni-predpisy/obecne-zavazne-lp/>.

ČEB. 2014g. *Odběratelský úvěr* [online]. ČEB, a.s., © 2012 [vid. 2014-03-13]. Dostupné z: <http://www.ceb.cz/co-delame/uvery/odberatelsky-uver/>.

ČEB. 2014h. *Pro vývozce* [online]. ČEB, a.s., © 2012 [vid. 2014-04-25]. Dostupné z: <http://www.ceb.cz/co-delame/program-podpory-malych-a-strednich-podniku/program-podpory-msp-vyvozce/>.

ČEB. 2014i. *Průvodce exportem* [online]. ČEB, a.s., © 2012 [vid. 2014-02-28]. Dostupné z: <http://www.ceb.cz/jak-postupovat/pruvodce-exportem/>.

ČEB. 2014j. *Rating ČEB* [online]. ČEB, a.s., © 2012 [vid. 2014-02-20]. Dostupné z: <http://www.ceb.cz/pro-investory/rating/>.

ČEB. 2014k. *Sazebník cen: C. Úvěrové a záruční obchody* [online]. ČEB, a.s., © 2012 [vid. 2014-04-16]. Dostupné z: <http://www.ceb.cz/co-delame/cenik-a-sazby/sazebnik-cen-za-poskytovane-sluzby/>.

ČEB. 2014l. *Úvěr na financování výroby pro export* [online]. ČEB, a.s., © 2012 [vid. 2014-03-15]. Dostupné z: <http://www.ceb.cz/co-delame/uvery/predexportni-uvery/>.

ČEB. 2014m. *Všeobecné obchodní podmínky PU* [online]. Praha: ČEB, 2007, s. 7. [vid. 2014-04-09]. Dostupné v PDF z: http://www.ceb.cz/_sys_/FileStorage/download/1/132/vop_pu_new.pdf.

ČEB. 2014n. *Všeobecné obchodní podmínky RU* [online]. Praha: ČEB, 2007, s. 7. [vid. 2014-04-09]. Dostupné v PDF z: http://www.ceb.cz/_sys_/FileStorage/download/1/135/vop_ru.pdf.

ČEB. 2014o. *Výroční zpráva 2012 Česká exportní banka, a. s.* [online]. Praha: ČEB, 2013. [vid. 2014-03-16]. Dostupné z: http://www.ceb.cz/_sys_/FileStorage/download/1/228/vyrocni_zpraha_2012.pdf.

ČEB. 2014p. *Žádost o podpořené financování* [online]. ČEB, a.s., © 2012 [vid. 2014-02-28]. Dostupné z: <https://www.ceb.cz/ke-stazeni/formulare/>. Dostupné také v XLSX z: https://www.ceb.cz/_sys_/FileStorage/download/1/268/f05a07_zadost_o_podporene_finance_covani2.xlsx.

ČERNOHLÁVKOVÁ, E., et al. *Finanční strategie v mezinárodním podnikání*. 1. Vyd. Praha: ASPI, 2007. ISBN 978-80-7357-321-8.

ČESKÁ CENTRA: *O NÁS* [online]. Czech Centres, © 2010 [vid. 2013-11-20]. Dostupné z: <http://www.czechcentres.cz/o-nas/>.

Česko. Vyhláška Ministerstva financí č. 278/1998 Sb., k provedení Zákona č. 58/1995 Sb., o pojišťování a financování vývozu se státní podporou a o doplnění zákona č. 166/1993 Sb., o Nejvyšším kontrolním úřadu, ve znění pozdějších předpisů. In: *ÚZ: Zahraniční obchod*. 2011, č. 824, s. 95–98. ISBN 978-80-7208-844-7.

Česko. Zákon č. 58/1995 Sb., o pojišťování a financování vývozu se státní podporou a o doplnění zákona č. 166/1993 Sb., o Nejvyšším kontrolním úřadu, ve znění pozdějších předpisů. In: *ÚZ: Zahraniční obchod*. 2011, č. 824, s. 87–94. ISBN 978-80-7208-844-7.

ČNB. 2014a. *Fixing úrokových sazeb na mezibankovním trhu depozit - PRIBOR* [online]. Česká národní banka, © 2003-2014 [vid. 2014-04-24]. Dostupný z: http://www.cnb.cz/cs/financni_trhy/penezni_trh/pribor/denni.jsp.

ČNB. 2014b. *Kurzy devizového trhu: Platnost pro 24. 04. 2014* [online]. Česká národní banka, © 2003-2014 [vid. 2014-04-24]. Dostupné z: http://www.cnb.cz/cs/financni_trhy/devizovy_trh/kurzy_devizoveho_trhu/denni_kurz.jsp.

ČSÚ. 2014a. *Česká republika v číslech 2013: Hrubý domácí produkt* [online]. 2013-12-12 [vid. 2014-02-14]. Dostupné z: [http://www.czso.cz/csu/2013edicniplan.nsf/t/380034ACC2/\\$File/14091306.pdf](http://www.czso.cz/csu/2013edicniplan.nsf/t/380034ACC2/$File/14091306.pdf).

ČSÚ. 2014b. *Tab. 4 - Zahraniční obchod se zbožím podle teritoriálních seskupení (podle principu změny vlastnictví)* [online]. 2014-02-06 [vid. 2014-02-13]. Dostupné z: http://www.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/vzonu_cr.

ČSÚ. 2014c. *Zahraniční obchod - prosinec 2013* [online]. Praha: ČSÚ, 2014-02-06 [vid. 2014-02-13]. Dostupné z: <http://www.czso.cz/csu/csu.nsf/informace/cvzo020614.docx>.

ČSÚ. 2014d. *Zahraniční obchod České republiky* [online]. Praha: ČSÚ, 2014-02-06 [vid. 2014-02-13]. Dostupné v PDF z: http://www.czso.cz/cz/cr_1989_ts/0601.pdf.

EGAP. 2014a. *EGAP a podpora MSP* [online]. EGAP, © 2014 [vid. 2014-04-25]. Dostupné z: http://www.egap.cz/egap-pro-msp/egap_a_podpora_msp/index.php.

EGAP. 2014b. *EGAP zlevňuje pojištění* [online]. EGAP, © 2014 [vid. 2014-04-04]. Dostupné z: <http://www.egap.cz/o-spolecnosti/egap-v-mediich/archiv-2007/zpravy/2007-01-22.php>.

EGAP. 2014c. *Formuláře - Přehled* [online]. EGAP, © 2014 [vid. 2014-03-08]. Dostupný z: <http://www.egap.cz/formulare/index.php>.

EGAP. 2014d. *Obchodní strategie* [online]. [vid. 2014-03-03]. Dostupné z: <http://www.egap.cz/dokumenty/obchodni-strategie.pdf>.

EGAP. 2014e. *Postup při vyhodnocení vlivu vývozu na životní prostředí v zemi konečného určení* [online]. EGAP, © 2014 [vid. 2014-03-08]. Dostupný z: <http://www.egap.cz/informace/o-vlivu-vyvozu-na-zivotni-prostredi/postup-pri-vyhodnoceni-vlivu-vyvozu-na-zivotni-prostredi/index.php>.

EGAP. 2014f. *Postupy EGAP při určení podílu zboží a služeb českého původu na hodnotě vývozu a jeho kontrola (platné od 15. 10. 2013)* [online]. [vid. 2014-03-02]. Dostupné z: http://www.egap.cz/dokumenty/cesky_podil.docx.

EGAP. 2014g. *Profil* [online]. EGAP, © 2014 [vid. 2014-03-02]. Dostupný z: <http://www.egap.cz/o-spolecnosti/profil/index.php>.

EGAP. 2014h. *Všeobecné pojistné podmínky C* [online]. Praha: EGAP, 2014. [vid. 2014-04-18]. Dostupné v PDF z: <http://www.egap.cz/dokumenty/vseobecne-pojistne-podminky/vpp-c-2014.pdf>.

EGAP. 2014i. *Všeobecné pojistné podmínky Z* [online]. Praha: EGAP, 2014. [vid. 2014-04-18]. Dostupné v PDF z: <http://www.egap.cz/dokumenty/vseobecne-pojistne-podminky/vpp-z-2014.pdf>.

EGAP. 2014j. *Výroční zpráva 2012 Exportní garanční a pojišťovací společnost, a. s.* [online]. Praha: EGAP, 2013. Dostupné z: <http://www.egap.cz/dokumenty/vyrocnizpravy/vyrocnizprava-2012.pdf>.

Exportní strategie České republiky pro období 2012 – 2020 [online]. Praha: Ministerstvo průmyslu a obchodu, 2012 [vid. 2013-10-19]. Dostupné z: <http://www.mpo.cz/dokument103015.html>. Také dostupný v PDF z: http://www.businessinfo.cz/files/archiv/dokumenty/mpo_exportni_strategie_2012_2020.pdf.

GIANTURCO, Delio E. *Export Credit Agencies: The Unsung Giants of International Trade and Finance*. 1st ed. Westport: Greenwood Publishing Group, 2001. ISBN: 1-56720-429-5.

Global-rates.com. *Euribor - current Euribor interest rates* [online]. © 2009 - 2014. Dostupné z: <http://www.global-rates.com/interest-rates/euribor/euribor.aspx>.

HIKELOVÁ, H. EGAP a český podíl u pojištěných transakcí: Naplňování českého podílu je nově součástí smlouvy mezi EGAP a exportérem. *Procházka EGAPEM* [online]. Praha: EGAP, 2014, leden [vid. 2014-03-07]. Dostupný z: <http://www.egap.cz/dokumenty/egap-casopis-leden.pdf>.

INEKON Group, a. s. *Fakta* [online]. WebActive s.r.o., © 2006 [vid. 2014-03-27]. Dostupné z: <http://www.inekon.cz/cz/fakta-a-cisla/fakta.html>.

JÁČOVÁ, H. a M. ORTOVÁ. *Finanční řízení podniku v příkladech*. 1. Vyd. Praha: Wolters Kluwer ČR, a. s., 2011. ISBN 978-80-7357-724-7.

KUČERA, L. *Prezentace z tiskové konference: Změny v zahraničním obchodě ČR* [online]. Praha: ČSÚ, 19. listopadu 2013. Dostupný z: [http://www.czso.cz/csu/tz.nsf/i/prezentace_z_tk_zmeny_v_zahranicnim_obchode_cr/\\$File/csu_tk_zo_prezentace.pdf](http://www.czso.cz/csu/tz.nsf/i/prezentace_z_tk_zmeny_v_zahranicnim_obchode_cr/$File/csu_tk_zo_prezentace.pdf).

MACHKOVÁ, H., et al. *Mezinárodní obchodní operace*. 5. Vyd. Praha: GRADA, 2010. ISBN 978-80-247-3237-4.

MAJEROVÁ, I. a P. NEZVAL. *Mezinárodní ekonomie v teorii a praxi*. 1. Vyd. Brno: Computer Press, 2011. ISBN 978-80-251-3421-4.

MEICHTRY, S. and N. WINNING. World News: EU Rifts Emerge on Punishment for Moscow [online]. *Wall Street Journal, Eastern edition*. New York: Dow Jones & Company Inc, 2014. ISSN 00999660. ProQuest LLC, © 2014 [vid. 2014-03-20]. Dostupný z: <http://search.proquest.com/docview/1508406910/F1B9403C1E104841PQ/1?accountid=17116####>.

MZV. *Rusko: Základní podmínky pro uplatnění českého zboží na trhu* [online]. [vid. 2014-04-01]. Dostupné z: http://www.mzv.cz/jnp/cz/encyklopedie_statu/evropa/rusko/ekonomika/zakladni_podminky_pro_uplatneni_ceskeho.html.

Obchodování s Ruskem nabírá moderní kurz. *IDNES.cz / Ekonomika* [online]. 2013, © 1999–2014 [vid. 2014-04-17]. Dostupné z: http://sdeleni.idnes.cz/obchodovani-s-ruskem-nabira-moderni-kurz-fpe-/eko-sdeleni.aspx?c=A131107_171453_eko-sdeleni_bar.

OECD. Arrangement on Officially Supported Export Credits Version TAD/PG(2014)1 from 15 January 2014. In: *Database of Unclassified Official Documents of OECD*. 2014, cote TAD/PG(2014)1. JT03351132. Dostupný také v PDF z: [http://search.oecd.org/officialdocuments/displaydocumentpdf/?doclanguage=en&cote=tad/pg\(2014\)1](http://search.oecd.org/officialdocuments/displaydocumentpdf/?doclanguage=en&cote=tad/pg(2014)1).

Příloha k Exportu v kostce - Interaktivní profily prioritních a zájmových zemí [online]. Praha: MPO, 2013 [vid. 2013-11-02]. Dostupný z: <http://www.mpo.cz/dokument142984.html>. Také dostupný v PDF z: [file:///D:/Downloads/priloha001%20\(1\).pdf](file:///D:/Downloads/priloha001%20(1).pdf).

Sauer Compressors. 2014a. *Certifikáty* [online]. [vid. 2014-02-20]. Dostupné z: <http://www.sauerzandov.cz/onas/certifikaty.aspx#stranka>.

Sauer Compressors. 2014b. *Sauer Žandov, a. s.* [Online]. [vid. 2014-02-22]. Dostupné z: <http://www.sauerzandov.cz/Default.aspx>.

Sauer Compressors. 2014c. *Sauer Žandov, a.s. - O nás* [online]. [vid. 2014-02-22]. Dostupné z: <http://www.sauerzandov.cz/onas/onas.aspx#stranka>.

Sauer Compressors. 2014d. *Více než 100 let strojírenské výroby v Žandově* [online]. [vid. 2014-02-22]. Dostupné z: <http://www.sauerzandov.cz/onas/historie.aspx#stranka>.

SVATOŠ, M., et al. *Zahraniční obchod: teorie a praxe*. 1. Vyd. Praha: GRADA, 2009. ISBN 978-80-247-2708-0.

TAUBER, J., et al. Proexportní politika ČR: Jaké mají být prioritní země, obory? Jaké má být financování a pojištění? Jaká je úloha EU při exportu do EU a mimo EU? [panelová diskuse]. In: FONTES RERUM. *Sborník textů č. 42/2012*. Dráčov: FONTES RERUM, 2012, s. 14–69. ISBN 978-80-86958-29-3.

Účetní závěrka [2013] [online]. Veřejný rejstřík a Sbírka listin: SAUER COMPRESSORS CZ s.r.o., Ministerstvo spravedlnosti České republiky, © 2012–2014. Dostupné v PDF z: <https://or.justice.cz/ias/ui/vypis-sl.pdf?subjektId=isor%3a468887&dokumentId=C+18201%2fSL20%40KSUL&partnum=0&variant=1&klic=axis601>.

Zpráva o vztazích mezi propojenými osobami. Sauer Žandov, a. s., 2014. Dosud nezveřejněna.

Bibliografie

Česko. Zákon č. 235/2004 Sb., o dani z přidané hodnoty. In: *Sbírka zákonů České republiky*. 2010, částka 12. ISSN 1211 - 1244. Dostupné také z: <file:///D:/Downloads/sb012-10.pdf>.

ICC ČR. *Incoterms® 2010* [online]. Dostupné z: <https://sites.google.com/site/iccincoterms2010/incoterms-2010>.

KALINOVÁ, A. a M. KLÍMA. *Finanční a právní aspekty obchodních transakcí*. 1. Vyd. Praha: VŠEM, 2012. ISBN 978-80-86730-92-9.

Russian Railways [online]. JSC Russian Railways, © 2014. Dostupné z: http://eng.rzd.ru/searche/public/en?STRUCTURE_ID=&layer_id=&searchPattern=Inekon+Group&mode=all&date_from=&date_to=&entityId=&order_by=1&limit=20&action=search&vpScope=1.

STRÝČKOVÁ, L. The Prospects of Supported Export Financing in the Czech Republic. In: KOCOUREK, A., ed. *Proceedings of the 10th International Conference Liberec Economic Forum 2011*. Liberec: Technical University of Liberec, 2011, s. 427–438. ISBN 978-80-7372-755-0. Dostupný také v PDF z: http://www.lef-tul.cz/sekce/LEF_2011.pdf.

Seznam příloh

Příloha A - Tabulka vývoje zahraničního obchodu ČR	95
Příloha B - Klasifikace rizikovosti zemí OECD	96
Příloha C - Základní kritéria pro přijetí žádosti o podpořené financování	101
Příloha D - Popis lokomotivního pístového kompresoru	103
Příloha E - CIRRR pro období 15. 4. 2014 – 14. 5. 2014	105
Příloha F - Tabulka s přehledem povinných příloh žádosti o úvěr a záruku ČEB	106

Příloha A - Tabulka vývoje zahraničního obchodu ČR

Tab. A1: Zahraniční obchod ČR za období 1989–2013

Rok	Obchodní bilance ČR (běžné ceny v mld. Kč)		
	Vývoz	Dovoz	Saldo obchodní bilance
1989	216,5	211,0	5,5
1990	214,1	233,9	-19,8
1991	233,6	208,8	24,8
1992	248,1	293,4	-45,3
1993	421,6	426,1	-4,5
1994	458,8	498,4	-39,4
1995	566,2	665,7	-99,5
1996	601,7	754,7	-153,0
1997	709,3	859,7	-150,4
1998	834,2	914,5	-80,3
1999	908,8	973,2	-64,4
2000	1 121,1	1 241,9	-120,8
2001	1 268,6	1 385,6	-117,0
2002	1 254,9	1 325,7	-70,8
2003	1 370,9	1 440,7	-69,8
2004	1 722,7	1 749,1	-26,4
2005	1 868,6	1 830,0	38,6
2006	2 144,6	2 104,8	39,8
2007	2 479,2	2 391,3	87,9
2008	2 473,7	2 406,5	67,2
2009	2 138,6	1 989,0	149,6
2010	2 532,8	2 411,6	121,2
2011	2 878,7	2 687,6	191,1
2012	3 062,8	2 752,0	310,8
2013*	3 157,1	2 806,3	350,8

*Údaj doplněn autorkou.

Zdroj: ČSÚ. 2014d. Zahraniční obchod České republiky [online]. Praha: ČSÚ, 2014-02-06 [vid. 2014-02-13]. Dostupné v PDF z: http://www.czso.cz/cz/cr_1989_ts/0601.pdf. Vlastní zpracování.

Příloha B - Klasifikace rizikovosti zemí OECD

Country Risk Classifications of the Participants to the Arrangement on Officially Supported Export Credits

Valid as of: 31 January 2014

	Country Code ISO Alpha 3	Country Name ⁽¹⁾	Classification		Notes
			Previous	Current Prevailing	
1	AFG	Afghanistan	7	7	
2	ALB	Albania	6	6	
3	DZA	Algeria	3	3	
4	AND	Andorra	-	-	(4)
5	AGO	Angola	5	5	
6	ATG	Antigua and Barbuda	6	6	(7)
7	ARG	Argentina	7	7	
8	ARM	Armenia	6	6	
9	ABW	Aruba	4	4	
10	AUS	Australia	-	-	(5)
11	AUT	Austria	-	-	(5) (6)
12	AZE	Azerbaijan	5	5	
13	BHS	Bahamas	3	3	
14	BHR	Bahrain	4	4	
15	BGD	Bangladesh	6	6	
16	BRB	Barbados	-	-	(4)
17	BLR	Belarus	7	7	
18	BEL	Belgium	-	-	(5) (6)
19	BLZ	Belize	6	6	
20	BEN	Benin	6	6	(7)
21	BTN	Bhutan	6	6	
22	BOL	Bolivia	6	6	
23	BIH	Bosnia and Herzegovina	7	7	
24	BWA	Botswana	2	2	
25	BRA	Brazil	3	3	
26	BRN	Brunei Darussalam	2	2	
27	BGR	Bulgaria	4	4	
28	BFA	Burkina Faso	7	7	(7)
29	BDI	Burundi	7	7	
30	KHM	Cambodia	6	6	
31	CMR	Cameroon	6	6	(7)
32	CAN	Canada	-	-	(5)
33	CPV	Cape Verde	6	6	
34	CAF	Central African Republic	7	7	(7)
35	TCO	Chad	7	7	(7)
36	CHL	Chile	2	2	
37	CHN	China	2	2	
38	TWN	Chinese Taipei	1	1	
39	COL	Colombia	4	4	
40	COM	Comoros	-	-	(4)
41	COD	Congo, Dem. Rep.	7	7	
42	COG	Congo, Rep.	6	6	(7)
43	CRI	Costa Rica	3	3	
44	CIV	Côte d'Ivoire	7	7	(7)
45	HRV	Croatia	5	5	
46	CUB	Cuba	7	7	
47	CUW	Curaçao	-	-	(4)
48	CYP	Cyprus	-	-	(2) (6)



Country Risk Classifications of the Participants to the Arrangement on Officially Supported Export Credits

Valid as of: **31 January 2014**

	Country Code ISO Alpha 3	Country Name ⁽¹⁾	Classification		Notes
			Previous	Current Prevailing	
49	CZE	Czech Republic	-	-	(5)
50	DNK	Denmark	-	-	(5)
51	DJI	Djibouti	7	7	
52	DMA	Dominica	-	-	(4)
53	DOM	Dominican Republic	5	5	
54	ECU	Ecuador	7	7	
55	EGY	Egypt	6	6	
56	SLV	El Salvador	4	4	(7)
57	GNQ	Equatorial Guinea	7	7	(7)
58	ERI	Eritrea	7	7	
59	EST	Estonia	-	-	(5) (6)
60	ETH	Ethiopia	7	7	
61	FJI	Fiji	-	-	(4)
62	FIN	Finland	-	-	(5) (6)
63	MKD	Former Yugoslav Republic of Macedonia (FYROM)	5	5	
64	FRA	France	-	-	(5) (6)
65	GAB	Gabon	5	5	(7)
66	GMB	Gambia	7	7	
67	GEO	Georgia	6	6	
68	DEU	Germany	-	-	(5) (6)
69	GHA	Ghana	5	5	
70	GRC	Greece	-	-	(5) (6)
71	GRD	Grenada	-	-	(4)
72	GTM	Guatemala	5	5	
73	GIN	Guinea	7	7	
74	GNB	Guinea-Bissau	7	7	(7)
75	GUY	Guyana	-	-	(4)
76	HTI	Haiti	7	7	
77	HND	Honduras	6	6	
78	HKG	Hong Kong, China	1	1	
79	HUN	Hungary	-	-	(5)
80	ISL	Iceland	-	-	(5)
81	IND	India	3	3	
82	IDN	Indonesia	3	3	
83	IRN	Iran	7	7	
84	IRQ	Iraq	7	7	
85	IRL	Ireland	-	-	(5) (6)
86	ISR	Israel	-	-	(3) (5)
87	ITA	Italy	-	-	(5) (6)
88	JAM	Jamaica	7	7	
89	JPN	Japan	-	-	(5)
90	JOR	Jordan	5	5	
91	KAZ	Kazakhstan	5	5	
92	KEN	Kenya	6	6	
93	KIR	Kiribati	-	-	(4)
94	KOR	Korea	-	-	(5)
95	PRK	Korea, Dem. Rep.	7	7	
96	KSV	Kosovo	7	7	



Country Risk Classifications of the Participants to the Arrangement on Officially Supported Export Credits

Valid as of: **31 January 2014**

	Country Code ISO Alpha 3	Country Name ⁽¹⁾	Classification		Notes
			Previous	Current Prevailing	
97	KWT	Kuwait	2	2	
98	KGZ	Kyrgyz Republic	7	7	
99	LAO	Laos	7	7	
100	LVA	Latvia	4	4	
101	LBN	Lebanon	7	7	
102	LSO	Lesotho	5	5	
103	LBR	Liberia	7	7	
104	LBY	Libya	7	7	
105	LIE	Liechtenstein	-	-	(4)
106	LTU	Lithuania	3	2	
107	LUX	Luxembourg	-	-	(5) (6)
108	MAC	Macao (China)	2	2	
109	MDG	Madagascar	7	7	
110	MWI	Malawi	7	7	
111	MYS	Malaysia	2	2	
112	MDV	Maldives	7	7	
113	MLI	Mali	7	7	(7)
114	MLT	Malta	-	-	(6)
115	MHL	Marshall Islands	-	-	(4)
116	MRT	Mauritania	7	7	
117	MUS	Mauritius	3	3	
118	MEX	Mexico	3	3	
119	FSM	Micronesia, Federated States	-	-	(4)
120	MDA	Moldova	7	7	
121	MCO	Monaco	-	-	(4)
122	MNG	Mongolia	5	5	
123	MNE	Montenegro	6	6	
124	MAR	Morocco	3	3	
125	MOZ	Mozambique	6	6	
126	MMR	Myanmar	7	7	
127	NAM	Namibia	3	3	
128	NRU	Nauru	-	-	(4)
129	NPL	Nepal	7	7	
130	NLD	Netherlands	-	-	(5) (6)
131	NZL	New Zealand	-	-	(5)
132	NIC	Nicaragua	7	7	
133	NER	Niger	7	7	(7)
134	NGA	Nigeria	5	5	
135	NOR	Norway	-	-	(5)
136	OMN	Oman	2	2	
137	PAK	Pakistan	7	7	
138	PLW	Palau	-	-	(4)
139	PAN	Panama	3	3	(7)
140	PNG	Papua New Guinea	5	5	
141	PRY	Paraguay	5	5	
142	PER	Peru	3	3	
143	PHL	Philippines	3	3	
144	POL	Poland	-	-	(5)



Country Risk Classifications of the Participants to the Arrangement on Officially Supported Export Credits

Valid as of: **31 January 2014**

	Country Code ISO Alpha 3	Country Name ⁽¹⁾	Classification		Notes
			Previous	Current Prevailing	
145	PRT	Portugal	-	-	(5) (6)
146	QAT	Qatar	3	3	
147	ROU	Romania	4	4	
148	RUS	Russian Federation	3	3	
149	RWA	Rwanda	7	7	
150	WSM	Samoa	-	-	(4)
151	SMR	San Marino	-	-	(4)
152	STP	São Tomé and Príncipe	-	-	(4)
153	SAU	Saudi Arabia	2	2	
154	SEN	Senegal	6	6	(7)
155	SRB	Serbia	6	6	
156	SYC	Seychelles	7	7	
157	SLE	Sierra Leone	7	7	
158	SGP	Singapore	0	0	
159	SXM	Sint Maarten (Dutch part)	-	-	(4)
160	SVK	Slovak Republic	-	-	(5) (6)
161	SVN	Slovenia	-	-	(5) (6)
162	SLB	Solomon Islands	-	-	(4)
163	SOM	Somalia	7	7	
164	ZAF	South Africa	3	3	
165	SSD	South Sudan	7	7	
166	ESP	Spain	-	-	(5) (6)
167	LKA	Sri Lanka	6	6	
168	KNA	St. Kitts-Nevis	-	-	(4)
169	LCA	St. Lucia	-	-	(4)
170	VCT	St. Vincent and Grenadines	-	-	(4)
171	SDN	Sudan	7	7	
172	SUR	Suriname	6	6	
173	SWZ	Swaziland	6	6	
174	SWE	Sweden	-	-	(5)
175	CHE	Switzerland	-	-	(5)
176	SYR	Syria	7	7	
177	TJK	Tajikistan	7	7	
178	TZA	Tanzania	6	6	
179	THA	Thailand	3	3	
180	TLS	Timor-Leste	6	6	
181	TGO	Togo	7	7	(7)
182	TON	Tonga	-	-	(4)
183	TTO	Trinidad and Tobago	2	2	
184	TUN	Tunisia	4	4	
185	TUR	Turkey	4	4	
186	TKM	Turkmenistan	6	6	
187	TUV	Tuvalu	-	-	(4)
188	UGA	Uganda	6	6	
189	UKR	Ukraine	7	7	
190	ARE	United Arab Emirates	2	2	
191	GBR	United Kingdom	-	-	(5)
192	USA	United States	-	-	(5)



Country Risk Classifications of the Participants to the Arrangement on Officially Supported Export Credits

Valid as of: **31 January 2014**

	Country Code ISO Alpha 3	Country Name ⁽¹⁾	Classification		Notes
			Previous	Current Prevailing	
193	URY	Uruguay	3	3	
194	UZB	Uzbekistan	6	6	
195	VUT	Vanuatu	-	-	(4)
196	VEN	Venezuela	7	7	
197	VNM	Viet Nam	5	5	
198	PSE	West Bank and Gaza Strip	7	7	
199	YEM	Yemen	7	7	
200	ZMB	Zambia	5	5	
201	ZWE	Zimbabwe	7	7	

Notes

- (1) *This document and any map included herein are without prejudice to the status of or sovereignty over any territory, to the delimitation of international frontiers and boundaries and to the name of any territory, city or area.*
- (2) Footnote by Turkey
The information in this document with reference to « Cyprus » relates to the southern part of the Island. There is no single authority representing both Turkish and Greek Cypriot people on the Island. Turkey recognises the Turkish Republic of Northern Cyprus (TRNC). Until a lasting and equitable solution is found within the context of the United Nations, Turkey shall preserve its position concerning the "Cyprus issue".
Footnote by all the European Union Member States of the OECD and the European Commission
The Republic of Cyprus is recognised by all members of the United Nations with the exception of Turkey. The information in this document relates to the area under the effective control of the Government of the Republic of Cyprus.
- (3) *The statistical data for Israel are supplied by and under the responsibility of the relevant Israeli authorities. The use of such data by the OECD is without prejudice to the status of the Golan Heights, East Jerusalem and Israeli settlements in the West Bank under the terms of international law.*
- (4) *Currently not reviewed or classified.*
- (5) *High Income OECD Country not reviewed or classified.*
- (6) *High Income Euro Area Country not reviewed or classified.*
- (7) *According to article 26 of the Arrangement, for all countries classified through the country risk classification methodology, the risk of the sovereign is also assessed in order to identify, on an exceptional basis, sovereigns that are: (1) not the lowest risk obligor in the country and (2) whose credit risk is significantly higher than country risk.*



Příloha C - Základní kritéria pro přijetí žádosti o podpořené financování



ZÁKLADNÍ KRITÉRIA PRO PŘIJETÍ ŽÁDOSTI O PODPOŘENÉ FINANCOVÁNÍ¹

I. Žadatel o poskytnutí podpořené financování („Klient“) musí splňovat následující kritéria:

A) Hlavní kritérium:

Klient nesmí vykazovat ke konci dvou posledních po sobě jdoucích účetních období záporný vlastní kapitál.

B) Další kritéria:

1. Klient vykazuje minimálně po dobu posledních dvou účetních období uspokojivou kapitálovou strukturu hodnocenou poměrem: cizí zdroje / aktiva celkem (R 085 / R 001). Hodnota tohoto ukazatele musí být menší než 90%.
2. Klient nemá vůči jiným bankám úvěry po lhůtě splatnosti, u nichž nebylo dosaženo dohody o restrukturalizaci.
3. Klient nemá nevyrovnané závazky po lhůtě splatnosti vůči finančnímu úřadu, správě sociálního zabezpečení a zdravotním pojišťovnám. Pokud takové závazky existují, má sjednán splátkový kalendář.
4. Klient je schopen zdokumentovat průhledné vlastnické vztahy.
5. Klient aktivně podniká nejméně po dobu jednoho uceleného účetního období (12 měsíců) a má zpracovánu účetní závěrku ke konci tohoto účetního období.

V případě, že Klient nesplňuje hlavní kritérium uvedené v bodu A) nebo dvě a více z kritérií uvedených v části B), bude žádost o podpořené financování automaticky zamítnuta. Nesplnění jednoho kritéria bodu B) lze v odůvodněných případech akceptovat.

Výše uvedená kritéria nemusí plně splňovat společnosti účelově nově založené (SPV) v souvislosti s realizací záměru investice v zahraničí (Projekt). Zde je základním kritériem pro možnost poskytnutí podpořené financování Českou exportní bankou, a.s., provedené komplexní posouzení Projektu ve všech souvislostech a aspektech. Požadavek na splnění základních kritérií uvedených v bodu A) a B) je zde nicméně uplatňován ve vztahu k hlavním akcionářům SPV (sponzoři, nositelé Projektu).

II. Smlouva o vývozu, resp. rámcová Smlouva o vývozu a na ni navazující konkrétní objednávky

Smlouva o vývozu musí být uzavřena ve formě a za podmínek přijatelných pro exportní banku, tj. musí být ke dni čerpání úvěru platná a účinná a musí obsahovat zejména následující náležitosti:

- a) identifikaci smluvních stran (tj. zejména obchodní firma, resp. název vývozce a dovozce, přesná adresa sídla, eventuálně další identifikační znaky smluvních stran),
- b) popis předmětu vývozu, tj. zboží a/nebo služeb včetně určení jeho množství,
- c) dodací podmínky včetně místa plnění a termínu požadovaného plnění,
- d) určení ceny dodávky / (v případě kusových (hromadných) dodávek jednotková cena, případně průměrná cena a cena za objem vývozu celkem - pokud je znám, resp. uveden ve Smlouvě o vývozu), včetně platebních podmínek,

¹ Upozornění:

Splnění výše uvedených základních kritérií pro přijetí Žádosti o podpořené financování vývozu nezakládá právní nárok na poskytnutí podpořené financování podle zákona č. 58/1995 Sb., o pojišťování a financování vývozu se státní podporou a o doplnění zákona č. 166/1993 Sb., o Nejvyšším kontrolním úřadu, ve znění pozdějších předpisů.

Rozhodnutí o přijetí Žádosti o podpořené financování vývozu je v kompetenci příslušných schvalovacích orgánů České exportní banky, a.s., které se rozhodují na základě detailní analýzy celého obchodního případu. Důvody případného neposkytnutí podpořené financování Česká exportní banka, a.s., nesdělují.

- c) záruční a reklamační podmínky,
- f) podpis oprávněné osoby vývozce a dovozce a datum podpisu, resp. datum připojení podpisu druhé ze smluvních stran,
- g) platební podmínky, které odpovídají podmínkám obvyklým v mezinárodním obchodě pro daný druh zboží, měnu a zemi sídla dovozce,
- h) rozhodné právo či doložku a soudní příslušnost,
- i) sankce a pokuty za nedodržení smluvních podmínek,
- j) pojištění předmětu vývozu, vč. případné vinkulace ve prospěch České exportní banky, a.s. (u specifických obchodních případů nebo vyžadují-li to Všeobecné pojistné podmínky pro pojištění úvěrů),
- k) ve Smlouvě o vývozu není obsažen zákaz postoupení pohledávek či zastavení práv ze Smlouvy o vývozu ve prospěch České exportní banky, a.s.,
- l) v případě postupného vývozu a čerpání úvěru ve Smlouvě o vývozu není obsažena výhrada vlastnického práva vývozce až do úplného zaplacení celé dodávky,
- m) podmínky účinnosti Smlouvy o vývozu (odkládací a rozvazovací podmínky),
- n) forma předávacího/akceptačního protokolu (z hlediska omezení možných budoucích nároků dlužníka vůči České exportní bance, a.s., např. kvůli možným námitkám dovozce, že pohledávka České exportní banky, a.s. nebude hrazena z důvodu špatné kvality dodávky vývozcem).

Podléhá-li financování vývozu podmínkám Konsensu OECD, musí být pro úvěry s dobou splatnosti nejméně dva roky zajištěno, že:

- a) nejméně 15 % ceny vývozu podle Smlouvy o vývozu hradí dovozce jako platbu předem, nejpozději však proti dodávkám na účet vývozce, otevřený u České exportní banky, a.s., a to tak, aby úhrada proběhla nejpozději před příslušným čerpáním vývozního úvěru,
- b) nejvýše 85 % celkové ceny podle Smlouvy o vývozu financuje Česká exportní banka, a.s. v souladu s podmínkami dohodnutými mezi ní a příjemcem úvěru ve smlouvě o úvěru;

Ve výjimečných případech může Česká exportní banka, a.s. poskytovat financování i na platbu předem (akontace), maximálně do výše pojištěné EGAP, a.s.

Vyžaduje-li to struktura obchodu, může být dále poskytnuto financování i na část místních nákladů, a to až do výše uhrazené akontace podle Smlouvy o vývozu (max. 30 %).

Podléhá-li financování vývozu podmínkám Konsensu OECD, je u úvěrů s dobou splatnosti do dvou let za Smlouvu o vývozu považována pro účely poskytnutí úvěru i potvrzená objednávka, která splňuje požadavky a obsahuje náležitosti v podstatě shodné s výše uvedenými náležitostmi.

Zdroj: Základní kritéria pro přijetí žádosti o podpořené financování [online]. ČEB, a.s., © 2012. Dostupné z: <https://www.ceb.cz/ke-stazeni/formulare/>. Dostupné také v DOCX z: https://www.ceb.cz/_sys_/FileStorage/download/1/248/f05a01_zakladni_kriteria_pro_prijeti_zadosti_o_podporene_financovani.docx.

K3 lok 2 K3 lok 3

Tříválcový, dvoustupňový, jednočinný,
lokomotivní pístový kompresor



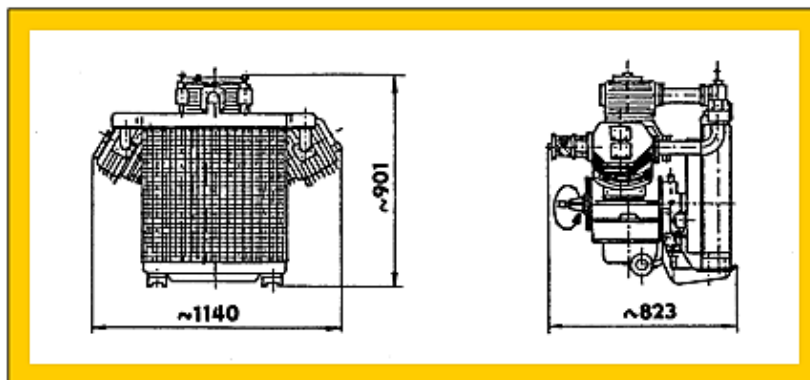
Sauer Žandov, a.s.



Sauer Žandov, a.s.
Nádražní 10
471 07 Žandov
CZECH REPUBLIC

e-mail: salesmanager@sauerzandov.cz
http: [/www.sauerzandov.cz](http://www.sauerzandov.cz)

Tel.: (+420-425) 805811, 805820-823
Fax: 0425/806046, 806059



Hlavní technická data

	K3lok2	K3lok3
Výkonost vztahená na sací podmínky při 1250 ot.min ⁻¹ a výtł. přetl. 1 MPa	250 m ³ .h ⁻¹	250 m ³ .h ⁻¹
Rozsah pracovní teploty okolí	+50 až -40 °C	-40 až +50 °C
Výtlačný přetlak	1 MPa	1 MPa
Jmenovité otáčky	1250 min ⁻¹	1250 min ⁻¹
Regulace tlaku	bez regulace	odtláčováním desek sacích ventilů
Příkon na hřídeli kompresoru při výtlačném přetlaku 1 MPa	37 kW	37 kW
Spotřeba oleje	15 g/h	15 g/h
Hmotnost	410 kg	410 kg

Popis a charakteristické vlastnosti kompresoru

Kompresor K3 lok 3 je vzduchový dvoustupňový tříválcový vzduchem chlazený kompresor s válci uspořádanými do tvaru W, včetně mezichladiče a ventilátoru, bez spojku, rámu a výtlačného potrubí. Kompresor je vybaven regulací odtlačení desek sacích ventilů, automatickým odlehčováním prvního stupně a případně zařízením k ohřevu oleje pro používání při nízkých teplotách.

Doporučené použití kompresoru

Kompresor je určen jako zdroj vzduchu pro tlakové brzdy a ostatní pneumatické spotřebiče lokomotivy. Jiné využití kompresoru konzultujte s výrobcem.

Příslušenství

Čistič vzduchu, regulační ventil, manometr tlaku oleje, signální spínač tlaku oleje, mezichladič s pojišťovacími ventily a odlehčovacím ventilem prvního stupně.

Zdroj: Sauer Compressors. Lokomotivní: Kompresor K3 lok 3 [online]. Dostupný z: <http://www.sauerzandov.cz/produkty/lokomotivni.aspx#stranka>. Dostupný také v DOC z: <http://www.sauerzandov.cz/produkty/popisy/5010-29-00/5010-29-00.doc>.

Příloha E - CIRR pro období 15. 4. 2014 – 14. 5. 2014



Paris, 04 April 2014

OECD: THE ARRANGEMENT FOR OFFICIALLY SUPPORTED EXPORT CREDITS

Commercial Interest Reference Rates (CIRRs)

- 1 The Arrangement for Officially Supported Export Credits (the Arrangement) stipulates that minimum interest rates shall apply to official financing support for export credits. The minimum interest rates are the relevant commercial interest reference rates, according to the currencies being used.
- 2 A CIRR is fixed for each currency of the Participants to the Arrangement. CIRRs are set on the 15th of each month. CIRRs for the period from 15 April until 14 May 2014 are listed below (the previous month's rates are listed in the second column):

Currency of country	Repayment Terms	15-04-2014	15-03-2014
		14-05-2014	14-04-2014
Australian Dollar		4.44	4.29
Can. Dollar	≤ 5 years	2.22	2.19
	> 5 to 8.5 years	2.67	2.62
	> 8.5 years	3.00	2.88
Czech Koruna		2.13	2.16
Danish Krone	≤ 5 years	1.31	1.25
	> 5 to 8.5 years	1.71	1.64
	> 8.5 years	2.13	2.10
Hungarian Forint		5.84	5.98
Japanese Yen	≤ 5 years	1.10	1.10
	> 5 to 8.5 years	1.19	1.18
	> 8.5 years	1.34	1.34
Korean Won		4.17	4.16
New Zealand Dollar		5.18	5.03
Norwegian Krone		3.10	3.13
Polish Zloty		4.72	4.91
Swedish Krona	≤ 5 years	1.85	1.92
	> 5 to 8.5 years	2.45	2.51
	> 8.5 years	2.76	2.84
Swiss Franc	≤ 5 years	0.96	0.93
	> 5 to 8.5 years	1.23	1.21
	> 8.5 years	1.57	1.55
UK Pound	≤ 5 years	2.13	2.28
	> 5 to 8.5 years	2.83	2.99
	> 8.5 years	3.32	3.49
US Dollar	≤ 5 years	1.82	1.69
	> 5 to 8.5 years	2.64	2.52
	> 8.5 years	3.23	3.15
Euro*	≤ 5 years	1.32	1.29
	> 5 to 8.5 years	1.76	1.77
	> 8.5 years	2.23	2.27

N.B. A premium of 0.2 per cent is to be added to the CIRRs when fixing at bid. Interest rates may not be fixed for longer than 120 days.

- * The reference Euro bond yields are an average of the relevant daily spot rates for triple-A EURO government bonds in the EURO area in the previous month with the five latest observations getting a double weight. The daily spot rates are published by the ECB on its website www.ecb.int/stats/money/yc/html/index.en.html, under Statistical Data Warehouse (<http://sdw.ecb.europa.eu/browse.do?node=3570581>)

General Inquiries: Tel. (33) 1 45 24 89 11 - Fax. (33) 1 44 30 61 58 • e-mail: export-credits@oecd.org

Organisation for Economic Co-operation and Development, 2 rue André-Pascal, 75775 Paris Cedex 10, France
Tel. (33) 1 45 24 82 00 - Fax. (33) 1 45 24 85 00 Internet: www.oecd.org

<http://www.oecd.org/tad/exportcredits/cirrs.pdf>



Zdroj: ČEB. Sazby CIRR platné od 15. 4. 2014 do 14. 5. 2014 [online]. ČEB, a.s., © 2012 [vid. 2014-04-16]. Dostupné z: <http://www.ceb.cz/co-delame/cenik-a-sazby/cirr-sazby/>. Dostupné z také v PDF z: http://www.ceb.cz/_sys_/FileStorage/download/1/516/cirrs_2014_04-05.pdf.

Příloha F - Tabulka s přehledem povinných příloh žádosti o úvěr a záruku ČEB

Tab. F1: Přílohy k žádosti o úvěr a záruku ČEB

Příloha	Přímý dodavatelský úvěr	Refinanční dodavatelský úvěr	Záruka za vrácení akontace
Čestné prohlášení o konkurzu, likvidaci a trestním stíhání	ano	ano	-
Čestné prohlášení o vzájemných vazbách k jiným subjektům	ano	ano	-
Čestné prohlášení o vzájemných vazbách k České exportní bance, a. s.	ano	ano	-
Prohlášení vývozce o dodržení zákonných ustanovení proti podplácení	ano	ano	-
Smlouva o vývozu	ano	-	-
Prohlášení vývozce o podílu hodnoty vývozu	ano	ano	-
Dotazník pro vyhodnocení vlivu vývozu na životní prostředí	ano	ano	-
Prohlášení o uznání závazku (rekurz) pro případ neplnění smlouvy o vývozu	ano	-	-
Prohlášení vývozce o dodržení zákonných ustanovení proti podplácení	-	-	ano
Prohlášení vývozce o podílu hodnoty vývozu	-	-	ano
Rozpočet čerpání akontace po položkách a termínech	-	-	ano

Zdroj: ČEB. 2014p. *Žádost o podpořené financování* [online]. ČEB, a.s., © 2012 [vid. 2014-02-28]. Dostupné z: <https://www.ceb.cz/ke-stazeni/formulare/>. Dostupné také v XLSX z: https://www.ceb.cz/_sys_/FileStorage/download/1/268/f05a07_zadost_o_podporene_financovani2.xlsx. Vlastní zpracování.